ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ

೯. 2. ೮೬

ಸಂಪಾದಕರು

ಎಚ್ಚೆಸ್ಕೆ

ಸಂಪುಟ ೧೦

ಸಂಚಿಕೆ ೨

ಜೂನ್

೧೯೮೯

ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ

ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ (ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕನ್ನಡ ಸಂಘಗಳು)
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ನಂ. ೨೨ ಜಯಚಾಮರಾಜೇಂದ್ರ ರಸ್ತೆ, ಬೆಂಗಳೂರು ೫೬೦ ೦೦೨

ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಚಾರಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಾದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ

ಸಂಪುಟ ೧೦ | ಜೂನ್ ೧೯೮೯ | ಸಂಚಿಕೆ ೨

ವಾರ್ಷಿಕ ಚಂದಾ : ರೂ. 15
ಆಜೀವ ಚಂದಾ : ರೂ. 150

ಸಂಪಾದಕೀಯ

ಹದಿನೈದು ತಿಂಗಳು

ಭಾರತದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇನ್ನೊಂದು ಅವಧಿ ಮುಗಿಸಿವೆ. 'ಇನ್ನೊಂದು ಅವಧಿ' ಎಂದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ವರ್ಷವಲ್ಲ, ಹದಿನೈದು ತಿಂಗಳು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ತಮ್ಮ ವಾರ್ಷಿಕ ಲೆಕ್ಕಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿ ಮಾರ್ಚ್ 31ಕ್ಕೆ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂಬ ನಿಯಮ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದ ಫಲವಾಗಿ ಈ ಬದಲಾವಣೆಯ ಮೊದಲ ಅವಧಿ ಹದಿನೈದು ತಿಂಗಳು. ಈ ಹದಿನೈದು ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಒಟ್ಟು ಠೇವಣಿಗಳಲ್ಲಿ ರೂ. 25,000 ಕೋಟಿಯನ್ನೂ ಮೀರಿದ ಏರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಠೇವಣಿಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರ ಶೇ. 22. ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷದ ಏರಿಕೆಯ ದರ ಶೇ. 15. ಕಳೆದ ವರ್ಷದ ಪ್ರಥಮಾರ್ಧಕ್ಕೆ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಉದರಿ ನೀತಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವಾಗ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದ್ದ ಏರಿಕೆಯಾದ ರೂ. 20,500 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಇದು ಅಧಿಕ. ಸಾವಧಿ ಮತ್ತು ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿಗಳೆರಡೂ ಏರಿಕೆ ಸಾಧಿಸಿವೆಯಾದರೂ ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿಗಳ ಏರಿಕೆ ತೀವ್ರತರ. ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಫಸಲು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಬಂದದ್ದರಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ವರಮಾನಗಳು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಏರಿವೆ. ಇದು ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿಗಳ ಏರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಟ್ಟಿದೆಯೆನ್ನಬಹುದು. 1988–89ರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಂಗಡಗಳೂ ವಿಕ್ರಮ ಸಾಧಿಸಿವೆ. ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮುಂಗಡಗಳ ಏರಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಶೇ. 11.4 ಆಗಿದ್ದರೆ, ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಶೇ. 23.1. ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಆಹಾರ ದಾಸ್ತಾನು ಕರಗುತ್ತಿದ್ದ ಫಲವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆಹಾರ ಧಾನ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ನೀಡಿದ ಮುಂಗಡ ಇಳಿಯುತ್ತಿದ್ದರೂ ಒಟ್ಟು ಮುಂಗಡಗಳಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಏರಿಕೆಯಾಗಿದ್ದದ್ದರ ಅರ್ಥವೆಂದರೆ, ಆಹಾರೇತರ ಮುಂಗಡಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿವೆಯೆಂಬುದು. ಇದರಿಂದ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭಪ್ರದತೆ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ. ಹಿಂದಿನ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬಂದ ಲಾಭದ ಏರಿಕೆಯ ಪ್ರವೃತ್ತಿ 1988–89ರಲ್ಲೂ ಮುಂದುವರಿಯುವುದೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಇದು ಸಮಾಧಾನಪಡಬೇಕಾದ ಸಂಗತಿ.

ಇಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷ

ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣವಾಗಿ ಇಷ್ಟರಲ್ಲೇ ಇಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷಗಳು ತುಂಬಲಿವೆ. ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಲಯ ಈಗ ಮಹಾ ಪರಿವರ್ತನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿದೆ. ಅದು ಹೊಸ ದಿಗಂತದತ್ತ ಕಣ್ಣು ಹಾಯಿಸಬೇಕಾದ ಕಾಲ ಬಂದಿದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ವಿಂಶತಿತಮ ವಾರ್ಷಿಕೋತ್ಸವವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳು ಅತ್ಯಂತ ಸಂಭ್ರಮದಿಂದ ಆಚರಿಸಲಿವೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅಗಾಧ ಹಣ ವೆಚ್ಚವಾಗುವುದೆಂಬುದು ನಿರ್ವಿವಾದ. ಹಾಗೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಿದಾಗ ಮಾತ್ರವೇ ಯಾವುದೇ ಹಬ್ಬವನ್ನು 'ಅರ್ಥವತ್ತಾಗಿ' ಆಚರಿಸಿದಂತೆ. 'ಅರ್ಥ' ಎಂಬುದಕ್ಕೆ 'ಸಂಪತ್ತು' ಎಂಬ ಅರ್ಥವೂ ಇದೆಯಲ್ಲವೆ?

ಆದರೆ ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಇದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆತ್ಮನಿರೀಕ್ಷಣೆಯ ಸಂದರ್ಭವಾಗಬೇಕು. ಈ ಇಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗಾತ್ರ ಬಹಳಷ್ಟು ಬೆಳೆದಿದೆ. ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ಠೇವಣಿಗಳೂ ಮುಂಗಡಗಳೂ ಹಲವು ಮಡಿ ಅಧಿಕವಾಗಿವೆ. ಸಮಾಜದಲ್ಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೂ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೂ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳಿಗೂ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳೂ ಸೇವಾ ಕಾರ್ಯಗಳೂ ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾಗಿ ಬೆಳೆದಿವೆ. ಈ ಬಗ್ಗೆ ವಿಪುಲವಾಗಿ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳ ಸುರಿಮಳೆಯೇ ಆಗಲಿದೆ. ಎಪ್ಪತ್ತು–ಎಂಬತ್ತರ ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ ಆಗಿರುವ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಜೊತೆಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಸರ್ಕಾರ ಇಟ್ಟ ಸಾಮಾಜಿಕಾರ್ಥಿಕ ಧ್ಯೇಯೋದ್ದೇಶಗಳನ್ನೂ ಪೂರೈಸುವತ್ತ ದಾಪುಗಾಲಿಡುತ್ತಿವೆ. ಈಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೂಗತೊಡಗಿರುವ ಘೋಷಣೆಯೆಂದರೆ ಗುಣಾತ್ಮಕ ಮುನ್ನಡೆ. ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆ, ದಕ್ಷತೆಯ ಹೆಚ್ಚಳ, ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಉತ್ತಮಿಕೆ, ಋಣೋತ್ಪಾದಿತ ಆಸ್ತಿಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಏರಿಕೆ, ಮನೆವಾರ್ತೆಯಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಪಕತೆಯ ಸಾಧನೆ, ಆಂತರಿಕ ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿಯ ಪ್ರಾಪ್ತಿ, ಲಾಭಪ್ರದತೆಯ ದೃಷ್ಟಿ—ಇವಕ್ಕೆಲ್ಲ ಈಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ಹರಿಸತೊಡಗಿವೆ.

ಹೊಸ ನಿಟ್ಟು

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈಗೀಗ ಹೊಸ ಹೊಸ ವಿನಿಯೋಜನ ಮಾರ್ಗಗಳ ಅನ್ವೇಷಣೆಯಲ್ಲೂ ತೊಡಗಿವೆ. ಅವುಗಳ ನಿಧಿಗಳಲ್ಲಿ ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಭಾಗ ನಗದು ಮೀಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತಗಳಿಂದಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದಲೂ, ಸಾಲ ನೀಡಬಹುದಾದ ಉಳಿದದ್ದರಲ್ಲಿ ನೂರಕ್ಕೆ ನಲವತ್ತು ಪಾಲು ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ಮುಡಿಪಾಗಿರುವುದರಿಂದಲೂ, ವಾಣಿಜ್ಯಕ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳಲ್ಲಿ ನೀಡಬಹುದಾಗಿ ಉಳಿದಿರುವುದು ಶೇ. 20 ರಷ್ಟು ಮಾತ್ರ. ಪರಂಪರಾಗತ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಪ್ರತಿಫಲಗಳಿಗೆ ಇತಿಮಿತಿಗಳುಂಟು. ಕಂಪನಿ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ಪಡೆಯುವುದನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ನೇರವಾಗಿಯೇ ತಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯತೊಡಗಿವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿಯೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅನ್ಯ ವಿನಿಯೋಜನ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಅರಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸರಕಾರದ ರೀತಿ ನೀತಿಗಳಲ್ಲಿ ಆಗುತ್ತಿರುವ ಮಾರ್ಪಾಟುಗಳಿಂದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೊಸ ಹೊಸ ನಿಟ್ಟುಗಳಲ್ಲಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಉದಿಸುತ್ತಿವೆ.

ಇತರ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಆಗುತ್ತಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೂ ಹೊಸ ದಿಗಂತಗಳನ್ನು ತೆರೆದು ತೋರಿಸುತ್ತಿವೆ. ಅನ್ಯ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪರಂಪರಾಗತ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೇ ಜೋತುಬೀಳದೆ ಹೊಸ ಹೊಸ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡತೊಡಗಿವೆ. ಅವು ಒಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಹಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಾಗಿವೆ. ಭಾರತದಲ್ಲೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾಗುತ್ತಿವೆ, ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ನಾಜೂಕಿನವಾಗುತ್ತಿವೆ, ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಅವರ ರುಚಿಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಾಗುತ್ತಿವೆ. ಹಣಪೇಟೆ, ಬಂಡವಾಳಪೇಟೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್—ಇವುಗಳ ನಡುವಣ ಗೆರೆಗಳು ಮಸುಕಾಗುತ್ತಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಮಡಿವಂತಿಕೆಯನ್ನು ತೊರೆದು ವಿವಿಧೋದ್ದೇಶ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಂತೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮಾಡತೊಡಗಿವೆ. ಭಾರತದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾದರೂ ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆಲ್ಲ ಕಣ್ಣುಮುಚ್ಚಿ ಕೂರುವಂತಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿ ಕೂಡ ಪಾರಂಪರಿಕಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಲಾಪ ಗೌಣವಾಗಿ, ಹೆಚ್ಚು ಆಕರ್ಷಕವಾದ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭತರುವಂಥವೆನಿಸುವ ಕಲಾಪಗಳು ಪ್ರಮುಖವಾಗುತ್ತಿವೆ. ವಣಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಗುತ್ತಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ, ಪರಸ್ಪರ ನಿಧಿ, ಋಣಾಭಿಕರಣ, ಉಪಕ್ರಮ ಬಂಡವಾಳ, ಉದರಿ ಕಾರ್ಡ್, ವಸತಿ ಹಣಕಾಸು ಮುಂತಾದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತೊಡಗುತ್ತಿವೆ. ಇವಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಅವು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸಹಾಯಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಿವೆ.

ಮಾರಕ ಸ್ಪರ್ಧೆ

ಈ ಬಹುವಿಧ ಕಲಾಪಗಳ ಹವ್ಯಾಸದಿಂದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ಪರಸ್ಪರ ಮಾರಕ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವಂತಾಗಿದೆಯೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಿರುವ ಸಹಾಯಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಲಾಪಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಟೀಕೆಗಳು ಕೇಳಿಬರುತ್ತಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಣಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್. ವಾಡಿಕೆಯಾಗಿ ಬಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಿಂತ ಬೇರೆಯಾದ ಈ ಕಲಾಪದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಾಲದಿಂದ ತೊಡಗಿವೆ. ಆದರೆ ಇದಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಪರಿಣತಿ ಇಲ್ಲವೆಂಬುದು ಪದೇ ಪದೇ ಮನವರಿಕೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಎಲ್ಲ ಬಗೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲೂ ತೊಡಗುವ ಬದಲು, ಕೆಲಕೆಲವಕ್ಕೇ ಸೀಮಿತಗೊಂಡು ಆ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಾವೀಣ್ಯ ಸಾಧಿಸಲು ಯತ್ನಿಸುವತ್ತ ಚಿಂತನೆ ಹರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಹೊಸದಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಗುತ್ತಿರುವ ಉದ್ಯಮ ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ಹಾಗೂ ಅದರ ಪ್ರವರ್ತಕರ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸದೆ, ಹಣ ಹೂಡುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ತಪ್ಪು ದಾರಿಗೆ ಎಳೆದು ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಗುರಿಪಡಿಸಿದ ನಿದರ್ಶನಗಳೂ ಉಂಟು. ಹೀಗಾಗದಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಎಚ್ಚರ ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಪರಸ್ಪರ ನಿಧಿಯೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆಸಕ್ತಿ ಕೆರಳಿಸಿರುವ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ. ಇದು ಈಗ ಭದ್ರವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ. ಆದರೆ ಇದಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟು ಇನ್ನೂ ರೂಪಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸಮಾನ ಅವಕಾಶ ದೊರಕುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಇಂಥ ಚೌಕಟ್ಟು ಅಗತ್ಯವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಕ್ಷತ ಭೂಮಿ

ಈ ಎಲ್ಲ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳೂ ಬಹುತೇಕ ಪಟ್ಟಣಿಗರನ್ನು ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ರೂಪಿತವಾಗುತ್ತಿರುವಂಥವು. ವ್ಯಾಪಕವಾದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶವಿನ್ನೂ ನಿಜವಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಅಕ್ಷತ ಭೂಮಿಯಾಗಿಯೇ ಉಳಿದಿದೆ. ವಿಸ್ತೃತ ಶಾಖಾ ಜಾಲಗಳೂ ಬಹುಕೃತ ಸೇವಾಯೋಜನೆಗಳೂ ಇದ್ದರೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇನ್ನೂ ಈ ನೆಲವನ್ನು ಮುಟ್ಟಿಲ್ಲ, ತಟ್ಟಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿ ಸಾಧನೆಗಿಂತ ಗೊಂದಲವೇ ಜಾಸ್ತಿ. ರಾಜಕೀಯ ರಾಡಿಯೇ ಅಧಿಕ. ಈಚೆಗೆ ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಗಿದೆಯೆನ್ನಲಾದ ಸೇವಾಕ್ಷೇತ್ರ ಅಭಿಗಮನವೆಂಬುದು ತಾತ್ತ್ವಿಕವಾಗಿ ಒಂದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಪ್ರಯತ್ನ. ಶಾಖೆಗಳ ಕಾರ್ಯಭಾರಕ್ಕೆ ವಿಕಾಸ ದೃಷ್ಟಿ ಜೋಡಿಸಲು, ಆ ರೀತಿ ಅವನ್ನು ಅನುಸ್ಥಾಪಿಸಲು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದರಿ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪಾದಕವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲು, ಬ್ಯಾಂಕ್ ನಿಧಿಗಳ ಆವರ್ತನೆ ಸಾಧಿಸಲು ಇದು ನೆರವಾಗಬಲ್ಲುದು. ಆದರೆ ಸರಿಯಾದ ನಾಯಕತ್ವ, ಧೋರಣೆ, ಕೌಶಲ, ಕಾಳಜಿ, ನಿಷ್ಠೆ ಇಲ್ಲದೆ ಇದು ಕೂಡ ಸತ್ತು ಹುಟ್ಟಿದ—ಅಥವಾ ಹುಟ್ಟುವಾಗಲೇ ಸತ್ತ—ಯೋಜನೆಯಾಗುವ ಅಪಾಯವುಂಟು. ಹೀಗಾಗದಂತೆ ಎಚ್ಚರ ವಹಿಸಬೇಕು.

ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಾನಾ ಬಗೆಯ ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವುದರಿಂದಾಗಿ ಅವುಗಳ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಪ್ರವೇಶನ ಅನಿವಾರ್ಯವೆನಿಸಿದೆ. ಗಣಕೀಕರಣ, ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ತಂತ್ರವಿದ್ಯೆ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯ ನಿಧಿ ರವಾನೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮುಂತಾದ ನಿಟ್ಟುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮುನ್ನಡೆ ಸಾಧಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾನವ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆ ಬಾರದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಾಧಿಸಬೇಕೆಂಬುದು ಪ್ರಶ್ನೆ. ಸಮಷ್ಟಿಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಕೆಲವು ಯಶಸ್ವಿ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಾಗಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಂವಹನ ಜಾಲ (ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನೆಟ್), ವಿಶ್ವವ್ಯಾಪಿ ಅಂತರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹಣಕಾಸು ದೂರ ಸಂವಹನ ಸಂಘ (ಸ್ವಿಫ್ಟ್)—ಇವು ಆಶಾದಾಯಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು. ಬದಲಾದ ಪರಿಸರಕ್ಕೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ತಮ್ಮ ಗುರಿ ಸಾಧನೆಯ ಯತ್ನವನ್ನೂ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಘಟನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಬೇಕಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಜನರ ಬಳಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಅವಕ್ಕೆ ಪ್ರಾದೇಶಿಕತೆಯ ಲಕ್ಷಣ ದೊರಕಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಿಜವಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ವಿಕೇಂದ್ರೀಕರಣ, ಜನರ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ—ಇವೆಲ್ಲ ಸಾಧಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ಚಿಂತನೆ ನಡಸುತ್ತಲೇ ಇಲ್ಲ. ಇಂದು ನಮ್ಮ ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಖಿಲ ಭಾರತ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯುಳ್ಳವು. ಶಾಖೆಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ವೈಜ್ಞಾನಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಿಲ್ಲ. ಅತಿವ್ಯಾಪ್ತಿ ಹಾಗೂ ಅವ್ಯಾಪ್ತಿ ದೋಷಗಳು ಮುಂದುವರಿದಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಪ್ರಾದೇಶಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯಭಾರಾನುಗುಣವಾಗಿ ಪುನರ್ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸುವ, ಅವುಗಳ ಸಂರಚನೆಗಳನ್ನು ಬದಲಿಸುವ ಯತ್ನ ನಡೆದಿಲ್ಲ. ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಒಡೆತನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ್ದರಿಂದ, ಒಕ್ಕೂಟ ಸರ್ಕಾರದ ಭಾಷೆಯಾದ ಹಿಂದಿಯನ್ನೇ ಇವು ಬಳಸಬೇಕೆಂಬ ಜನಹಿತದೂರವಾದ ನೀತಿಯನ್ನು ಮೊಂಡುತನದಿಂದ ಹಾಗೂ ಹಿಂಸಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸಲು ಯತ್ನಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ದ್ವಿದಶಮಾನೋತ್ಸವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಬರೀ ಘೋಷಣೆಗಳನ್ನು ಕೂಗುತ್ತ ಬೆನ್ನು ತಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳುವ ಬದಲು ನಿಜವಾದ ಮುನ್ನಡೆ ಸಾಧಿಸುವುದು ಹೇಗೆಂಬ ಚಿಂತನೆ ನಡೆಸುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು.



ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನ

ಹಿಂದೆ ಗಂಭೀರ ಮತ್ತು ಬಿಗುವರ್ತನೆಗೆ ಹೆಸರಾಗಿದ್ದ ಬ್ಯಾಂಕರರು ಈಗೀಗ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸ್ನೇಹಪರರಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಶೀಘ್ರಾತಿಶೀಘ್ರವಾಗಿ ವಸೂಲುಮಾಡಿ ಅವರ ಖಾತೆಗಳಿಗೆ ಧನಿಸಲು ಕಾತರದ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಕೆ. ಗುಂಡುರಾವ್
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಸೇವಾ ಶಾಖೆ
ಬೆಂಗಳೂರು–560 001

ಇಂದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಕೇವಲ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಆ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ನೀಡುವುದೇ ಆಗಿ ಉಳಿದಿಲ್ಲ. ದಿನೇ ದಿನೇ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮನ್ನು ಹೊಸ ಹೊಸ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ದೇಶದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವಿಷಯದಲ್ಲೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಪಾಲುಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಅನೇಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗುತ್ತಿವೆ. ಹಿಂದೆ ಗಂಭೀರ ಮತ್ತು ಬಿಗುವರ್ತನೆಗೆ ಹೆಸರಾಗಿದ್ದ ಬ್ಯಾಂಕರರು ಹೆಚ್ಚು ಸ್ನೇಹಪರರಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಎಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಗೆ ಮನ್ನಣೆ ದೊರೆತದ್ದು. ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಜನರು ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಅವಲಂಬಿಸತೊಡಗಿದ್ದು, ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮೂಲಕವೇ ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ತೊಡಗಿದ್ದಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪೂರಕವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನೇಕ ಬಗೆಯ ಸೇವಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸೇವೆಯೆಂದರೆ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯ.

ಸ್ಥಳೀಯ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ

ಚೆಕ್ಕುಗಳು ಆದೇಶಿತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಯಾಗುತ್ತವೆ. ಆದೇಶಿತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆ ವಸೂಲಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಯು ಸ್ಥಳದಲ್ಲೇ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯ ಹೆಚ್ಚು ಶ್ರಮವಿಲ್ಲದೆ ಕಡಿಮೆ ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಮಹಾನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗಣಕೀಕೃತ ತೀರುವೆ ಮನೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆ ಇಲ್ಲದ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ತೀರುವೆ ಮನೆಯನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಥವಾ ಅದರ ಸಹವರ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತವೆ.

ಪರಸ್ಥಳೀಯ ಚೆಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ

ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿರುವ ತನ್ನ ಮತ್ತು ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಶಾಖೆಗಳಿಂದ ಕೂಡ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. "ಗ್ರಾಹಕನ ಖಾತೆಯನ್ನು ಋಣಿಸಬೇಕಾದರೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಸಹಿ ಇರುವ ಚೆಕ್ಕು ಅತ್ಯಂತ ಆವಶ್ಯಕ" ಎಂದು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಕಾನೂನು ಹೇಳುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ವಸೂಲಾತಿ ಮಾಡುವ ಶಾಖೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಶಾಖೆಗೆ ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಕಳುಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲಿ ಅದು ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯಲ್ಲೂ ಸಮರ್ಪಕ ಎಂದು ಕಂಡುಬಂದಲ್ಲಿ, ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಶಾಖೆ, ವಸೂಲಾತಿ ಮಾಡುವ ಶಾಖೆಗೆ "ಧನಿಕೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಪತ್ರ"ವನ್ನು ಕಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಪಡೆದ ಅನಂತರ ಪ್ರಾಪ್ತಿಕರ್ತನ ಖಾತೆಗೆ ಚೆಕ್ಕಿನ ಹಣ ಜಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ರವಾನೆ ಕ್ರಮ

ಇಲ್ಲಿಯವರೆವಿಗೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಚೆಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಧನಿಕೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯ ಮೂಲಕವೇ ಆಯಾ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಿದ್ದುವು. ಆದರೆ ಈ ಕ್ರಮ ಬಹಳ ವಿಳಂಬದಾಗಿದ್ದು, ಎರಡು ಕೇಂದ್ರಗಳ ಅಂತರ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ 2–3 ತಿಂಗಳುಗಳಾದರೂ ಚೆಕ್ಕಿನ ಪಾಡು ತಿಳಿಯಲಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನ ಹಣ ಅನಾವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಸಿಕ್ಕಿಕೊಂಡಂತಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಅವನಲ್ಲಿ ಚಡಪಡಿಕೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಮತ್ತು ಅವನು ಅಸಂತುಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿದ್ದ. ಗ್ರಾಹಕನ ಸೇವೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ಇರುವ ಈ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಈ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಯೋಚಿಸತೊಡಗಿದವು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಚೆಕ್ಕನ್ನು ವಸೂಲಾತಿಗಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಅದರ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಪ್ರಾಪ್ತಿಕರ್ತನ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡುವವರೆಗೆ ಇರುವ ಜಾಡನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಯಿತು. ಆಗ ಈ ಮುಂದಿನ ಅಂಶಗಳು ಬೆಳಕಿಗೆ ಬಂದವು:

1 ಚೆಕ್ಕಿನ ರವಾನೆ ಸಮಯ ಅತಿಯಾಗಿದ್ದು ಇದರಿಂದ ಚೆಕ್ಕಿನ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯ ಬಹಳ ತಡವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಇದಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣ, ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯ ಮೇಲಿನ ಅತಿ ಅವಲಂಬನೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂತು.

2 ಚೆಕ್ಕು ಮತ್ತು ಧನಿಕೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ರವಾನಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಆಗುತ್ತಿದ್ದ ವಿಳಂಬ ಮತ್ತು ಇದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅನೇಕ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ನಿಯಮಗಳು.

3 ಶಾಖಾಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೆಲಸದ ಒತ್ತಡ ಮತ್ತು ಗೈರುಹಾಜರಿಯಿಂದಾಗಿ ರವಾನೆ ಕಾರ್ಯ ಸುಗಮವಾಗಿ ನಡೆಯುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.

ಹೊಸ ಚಿಂತನೆಗಳು

ಮೇಲ್ಕಂಡ ಮೂರೂ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ, ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಆಗುವಂತಾಗಲು ಹೊಸದಾದ, ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ವಿಧಾನ ಆವಶ್ಯಕವಾಯಿತು. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಚಿಂತನೆಯ ಫಲವೇ 'ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿವಿಧಾನ'. ಈ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ಪಾಡನ್ನು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಯಲು ಸಾಧ್ಯ. ಇಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 5 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ತಾರನ್ನು ಬಳಸಿದಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕೇ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಸಹ ಚೆಕ್ಕಿನ ಪಾಡನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಹರಿಕಾರರ ಸೇನೆ

ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ರವಾನೆಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಅಂಚೆಯ ಮೂಲಕ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂಚೆಯ ಮೂಲಕ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ರವಾನೆ ಕಾರ್ಯ ಬಹಳ ವಿಳಂಬವಾಗುತ್ತಿದ್ದುದೇ ಅಲ್ಲದೆ ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯ ಮೇಲೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಇದರಲ್ಲಿಯೇ ವಿಶೇಷ ಪರಿಣತಿ ಹೊಂದಿರುವ ಹರಿಕಾರಸೇವೆಯನ್ನು (courier service) ಪಡೆಯಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸಿದುವು. ಹರಿಕಾರರ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಅನುಕೂಲತೆಗಳಿವೆ: ಪ್ರಥಮವಾಗಿ ಹರಿಕಾರರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ರವಾನೆ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವಿಮಾನದ ಮೂಲಕವೇ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆವರಣಕ್ಕೆ ಸ್ವತಃ ಅವರೇ, ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ, ಬಂದು ರವಾನೆಯ ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಂಡೊಯ್ಯುತ್ತಾರೆ. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಬಂದು

ಕೇಂದ್ರದಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಕೇಂದ್ರಕ್ಕೆ ರವಾನೆಯ ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ತಲುಪಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಸಮಯವನ್ನು ಮೊದಲೇ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಹರಿಕಾರರು ಈ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ತಲುಪಿಸಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ತಡಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಜುಲ್ಮಾನೆ ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗಿಂತ ಒಂದು ದಿನ ತಡವಾದಲ್ಲಿ ಹರಿಕಾರರು ತಮ್ಮ ಸೇವಾದರದ ಶೇಕಡ 10ರಷ್ಟನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಸೇವಾ ಶಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರ

ಎಲ್ಲ ಶಾಖೆಗಳಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ರವಾನೆ ಕಾರ್ಯ ಮಾಡುವುದು ಅತಿ ದುಬಾರಿಯಾಗುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಥಳ ಶಾಖೆಗಳಿಂದ ಬಂದ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಳೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಜರುಪಡಿಸಲೋಸುಗ ತೀರುವೆ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸೇವಾ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಮುಖ್ಯ ನಗರಗಳಲ್ಲೂ ಸ್ಥಾಪಿಸಿವೆ. ಸೇವಾ ಶಾಖೆಗಳು ಚೆಕ್ಕುಗಳ ತೀರುವೆ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲೇ ಮಗ್ನವಾಗಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿಯೇ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಸೇವಾ ಶಾಖೆ ಕೇಂದ್ರಬಿಂದುವಿನಂತೆ ಇದ್ದು ಅತಿ ನಿಪುಣತೆಯಿಂದ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಳೀಯ ಶಾಖೆಗಳಿಂದ ಸೇವಾ ಶಾಖೆಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ನಿಯಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ದೂತರ ಮೂಲಕ ಚೆಕ್ಕು ಮತ್ತಿತರೆ ತೀರುವೆ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಬಂದು ತಲುಪುತ್ತವೆ. ಸ್ಥಳೀಯ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಅಂದೇ ತೀರುವೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಹಾಜರುಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಸ್ಥಳದ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ ಆಯಾ ಸ್ಥಳಗಳ ಸೇವಾ ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಹರಿಕಾರ ಸೇವೆ ಬಳಸಿ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲಿಯ ತೀರುವೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗೆ ಈ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹಾಜರುಪಡಿಸಿ, ಪರಾಮರ್ಶನೆ ವಾಪಾಸಾತಿಗಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಸಮಯದ ಅನಂತರ ಹರಿಕಾರರ ಮೂಲಕವೇ ಮೊದಲ ಸೇವಾಶಾಖೆಗೆ ಧನಿಕೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಪತ್ರ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಂದೇ ಇದು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಶಾಖೆಗೆ ತಲುಪಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಪ್ರಾಪ್ತಿಕರ್ತನ ಖಾತೆಗೆ ಜಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶ ಎಂದರೆ, ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ನೆರವೇರಿಸಲ್ಪಡುವ ಈ ವಿಶೇಷ ಸೇವೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸೇವಾದರವು ಅಂಚೆ ಮೂಲಕ ರವಾನಿಸಿದಾಗ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ದರದಷ್ಟೇ ಎಂಬುದು.

ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ವಸೂಲಿ ಮತ್ತು ತೀರುವೆ ವಿಧಾನ

ತೀವ್ರಗತಿ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ಈ ತೀರುವೆ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ವಸೂಲಿ ಮತ್ತು ತೀರುವೆ ವಿಧಾನವೆಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಪ್ರತಿ ಸೇವಾ ಶಾಖೆಯಲ್ಲೂ "ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ವಸೂಲಿ ಮತ್ತು ತೀರುವೆ ವಿಧಾನ ಕೋಶ" (centralised collection and clearing cell) ಇರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗವಿದ್ದು, ಇವರ ಕೆಲಸದ ವೇಳೆಗಳು ವಿಮಾನದ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿಯ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿಯೇ ವಿಶೇಷ ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ತೂಕ ಮತ್ತು ಅಳತೆ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಆವಶ್ಯಕ ವಸ್ತುಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ವಿಂಗಡನೆಯ ಕಾರ್ಯ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ನಡೆಯುವಂತಾಗಲು ವಿವಿಧ ಬಣ್ಣಗಳ ಲಕೋಟೆಗಳನ್ನು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನೀಲಿ ಬಣ್ಣದ ಲಕೋಟೆಯನ್ನು ವಸೂಲಾತಿಗಾಗಿ ಕಳುಹಿಸುವ ಚೆಕ್ಕುಗಳಿಗಾಗಿ ಬಳಸಿದರೆ, ಹಸಿರು ಬಣ್ಣದ ಲಕೋಟೆಯನ್ನು ಧನಿಕೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಪತ್ರಗಳಿಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನವು ವಸೂಲಾತಿಗಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕಾಲಾವಧಿಯನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ತಗ್ಗಿಸಿದೆ. ಇಂದು ಸೇವಾಶಾಖೆ ಅಥವಾ ಈ ಕಾರ್ಯ ನೆರವೇರಿಸುವಂಥ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ದೇಶದ ಎಲ್ಲಾ ಮುಖ್ಯ ನಗರಗಳಲ್ಲೂ ಸ್ಥಾಪಿಸಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕು ದೇಶದ 88 ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ 'ಸೇವಾ ಶಾಖೆ' ಅಲ್ಲಿನ 64 ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಸ್ಥಳೀಯ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಥಳೀಯ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ತೀರುವಳಿ

ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಸಹ ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನವನ್ನು ಬಳಕೆಗೆ ತಂದಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ದೇಶದ ನಾಲ್ಕು ಮಹಾನಗರಗಳಾದ ಕಲ್ಕತ್ತ, ದೆಹಲಿ, ಮದರಾಸು ಮತ್ತು ಮುಂಬಯಿಗಳ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ತೀರುವಳಿ ಕಾರ್ಯ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇದು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ತೀರುವಳಿ. ಇಲ್ಲಿಯೂ ತೀರುವಳಿ ಕಾರ್ಯ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆಯೇ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ಹಾಜರಾತಿ (presenting) ರವಾನೆ ಕಾರ್ಯ ಮತ್ತಿತರೆ ತೀರುವಳಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕೇ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿಯೂ ಹರಿಕಾರರ ಸೇವೆಯನ್ನು ರವಾನೆ ಕಾರ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮುಖ ವಿಷಯವೆಂದರೆ ಎಲ್ಲಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ 4 ಮಹಾನಗರಗಳ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ವಸೂಲಾತಿಗಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿ ಕೇವಲ 3–4 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಚೆಕ್ಕಿನ ಪಾಡನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಕಾಂತೀಯ ಮಸಿ ಲಿಪಿಗ್ರಹಣ ತಂತ್ರ

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ನಾಲ್ಕು ಮಹಾನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಈಗ ಕೇವಲ ಕಾಲಿಗ್ರ (ಕಾಂತೀಯ ಮಸಿ ಲಿಪಿಗ್ರಹಣ–(Magnetic Ink Characte Recognition) ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಚೆಕ್ಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಕಾಂತೀಯ ಮಸಿಯಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲಾಗಿದ್ದು, ಮಾಹಿತಿಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಿಂಗಡಣೆಯ ಕಾರ್ಯ ವಿಶೇಷ ರೀತಿಯ ಗಣಕೀಕೃತ ಯಂತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಕೆಲವೇ ಕ್ಷಣಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಣೆಯ ಕಾರ್ಯ ಮುಗಿದು ತೀರುವೆ ಮನೆಯ ಶಿಲ್ಕು ನಿರ್ಧಾರಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಮೊದಲು ದಿನಕ್ಕೆ ಕೇವಲ ಒಂದು ಬಾರಿ ಮಾತ್ರ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದ ತೀರುವೆ ಕಾರ್ಯ ಈಗ 2–3 ಬಾರಿ ನಡೆಯುವಂತಾಗಿದೆ.

ಹೀಗೆ ಚೆಕ್ಕಿನ ಪಾಡನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಬೇಕಾಗಿದ್ದ ಅವಧಿಯನ್ನು 2–3 ತಿಂಗಳುಗಳಿಂದ ಕೇವಲ 3–4 ದಿನಗಳಿಗೆ ತಗ್ಗಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಇಷ್ಟಾದರೂ ಬ್ಯಾಂಕರ್ ನೆಮ್ಮದಿಯಿಂದ ಇರುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಲ್ಲ. ಹೊಸ ಹೊಸ ರೀತಿಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳಿಂದ ಜನರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅವಲಂಬನೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದ್ದು, ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ಹೊರೆಯೂ ಅಧಿಕಗೊಂಡಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮೇಲಣ ವಿಶ್ವಾಸ ಜನರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದು ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅಪೇಕ್ಷೆಗಳೂ ಹೆಚ್ಚಿವೆ. ಈಗ ಪರಸ್ಥಳದ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ತೀರುವಳಿಗಾಗಿ 3–4 ದಿನಗಳೂ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಎಂದು ಗ್ರಾಹಕ ಹೇಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೊಸ ಚಿಂತನೆಗಳೂ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳೂ ನಡೆಯುತ್ತಿವೆ.

ಬಾಯ್‌ಫ್ಯಾಕ್ಸ್ (BOIFAX) ಸೇವೆ

ಈ ಸೇವೆಯನ್ನು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ. ಈ ಸೇವೆಯ ಮೂಲಕ, ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಲಹಾಬಾದ್, ದೆಹಲಿ ಮತ್ತು ಮುಂಬಯಿ ನಗರಗಳ ಆಯ್ದ ಶಾಖೆಗಳ ಮೇಲೆ ರಚಿಸಲಾದ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯ ಕೇವಲ 24 ಗಂಟೆಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲ

ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿಯೇ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನದೇ ಆದ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲವನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಆಚರಣೆಗೆ ತಂದಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ದೇಶದ 64 ನಗರಗಳಲ್ಲಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿನ 134 ಶಾಖೆಗಳ ನಡುವೆ ಉಪಗ್ರಹದ ಮೂಲಕ ನೇರವಾದ ಸಂಪರ್ಕವೇರ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳ ನಡುವಣ ಸಂಪರ್ಕ ಸಾಧಿಸಲು ಕೇವಲ 4 ಗುಂಡಿಗಳನ್ನು ಒತ್ತಿದರೆ ಸಾಕು. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಬೆಂಗಳೂರು

[5ನೇ ಪುಟ ನೋಡಿ

ಋಣಾಭಿಕರಣ

ಉದರಿ ನೀಡದಿದ್ದರೆ ವಹಿವಾಟು ಬೆಳೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ನೀಡಿದ ಉದರಿಯನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ವಸೂಲು ಮಾಡುವುದು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಆದರೆ ಉದ್ಯಮಿಯ ಪ್ರಾಪ್ಯ ಋಣಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಂಡು ಮುಂದಾಗಿಯೇ ಅದರ ಮೇಲೆ ನಿಗದಿಯಾದ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಗೆ ನೀಡುವ ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರವೊಂದು ವಿಕಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಅದೇ ಋಣಾಭಿಕರಣ (factoring)

ಟಿ. ಎನ್. ನಾಗಾನಂದ
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಜೆ. ಪಿ. ನಗರ ಶಾಖೆ
ಬೆಂಗಳೂರು 560 078

ಪ್ರಾಪ್ಯ ಋಣಗಳನ್ನು ವಸೂಲಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ತಲೆನೋವಾಗಿದೆ. ಇಂದಿನ ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಉದರಿಯನ್ನು ಆಗ್ರಹಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದರಂತೆ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದಿತ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದಾಗ ಉದರಿಯನ್ನು ನೀಡಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒಂದು ಸ್ವಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ಮಾರಾಟದ ಮೊತ್ತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಹಿಗ್ಗಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಗಾತ್ರವೂ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದು. ಇದರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ-ಹುಟ್ಟುವಳಿ ಅನುಪಾತ ಮತ್ತು ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಮೇಲಿನ ಗಳಿಕೆ ಕುಗ್ಗುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಿಂದ ಪಾರಾಗಿ, ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮಿಯ ದ್ರವತ್ವ ಹೆಚ್ಚಿ, ಸಕಾಲಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯದಿಂದ ತನ್ನ ಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಂಡು, ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಋಣಾಭಿಕರಣ (factoring) ಪದ್ಧತಿ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಬರುವುದು.

ಋಣಾಭಿಕರಣ ಪದ್ಧತಿಯ ಉಗಮ

ಈ ಪದ್ಧತಿ ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲಿ ಉಗಮವಾಯಿತು. ಆ ದೇಶದ ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಕಳೆದ ಕೆಲವು ದಶಕಗಳಿಂದ ಇದು ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತಿದೆ. 1940ರಲ್ಲಿ 79 ಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳಷ್ಟು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆದಿತ್ತು. 1965ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಇದು 800 ಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳಿಗೆ ಏರಿತು. ಬ್ರಿಟನ್‌ನಲ್ಲಿ 1960ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಇದನ್ನು ಬಳಕೆಗೆ ತರಲಾಯಿತು. ಅಂದಿನಿಂದ ಇದು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ವಿಕಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಪದ್ಧತಿ ಪಶ್ಚಿಮ ಜರ್ಮನಿ, ಫ್ರಾನ್ಸ್, ಬೆಲ್ಜಿಯಂ, ನೆದರ್‌ಲೆಂಡ್, ಸ್ವಿಟ್ಸರ್‌ಲೆಂಡ್, ಆಸ್ಟ್ರೇಲಿಯ, ದಕ್ಷಿಣ ಆಫ್ರಿಕಾ, ಮುಂತಾದ ದೇಶಗಳಿಗೂ ಪಸರಿಸಿದೆ.

ಋಣಾಭಿಕರಣದ ಅರ್ಥ

ವೃತ್ತೀಯ ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು (Short term Receivables) ಖರೀದಿಸುವುದು, ಪೂರ್ಣ ಬಾಕಿಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದೊಳಗೆ ಅಥವಾ ಋಣದ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯ ದಿನ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಿಕೊಡುವುದು, ಅಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಉದರಿ ವಿಭಾಗ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯಗಳಾದ ಉದರಿ ನಿಯಂತ್ರಣೆ, ನಿರ್ವಹಣೆ ಇವನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಂಡು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವನು.

ಇಲ್ಲಿ ಮೂವರು ಕಕ್ಷಿಗಳು ಬರುವರು :

1 ಗ್ರಾಹಕ:ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಮಾರುವವ;
2 ಋಣಿ : ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಋಣದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಉತ್ಪಾದಕನಿಂದ (ಗ್ರಾಹಕ 1) ಖರೀದಿಸುವವ ;
3 ಋಣಾಭಿಕರ್ತ : ಗ್ರಾಹಕನ (ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್) (1) ಋಣ-ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ನೇರವಾಗಿ ಋಣಿ (2)ಯಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವವ.

ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯ

ಗ್ರಾಹಕನ 'ಋಣ' ಪಕ್ವಗೊಳ್ಳುವ ಮುನ್ನವೇ ಅದರ ಮೇಲೆ ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯ ನೀಡುವನು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಋಣದ ಮೌಲ್ಯದ ಶೇ. 80ರಷ್ಟನ್ನು ನೀಡುವನು. ಇದಕ್ಕೆ ಪಕ್ವತಾ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಬಡ್ಡಿ ಹಾಕುವನು (ಶೇ. 12ರಿಂದ 15). ಉಳಿದ ಶೇ. 20ರಷ್ಟನ್ನು ಋಣದ ಪಕ್ವತೆಯ ನಿರ್ಧಾರಿತ ದಿನಾಂಕದಂದು ನೀಡಿ, ಋಣಿಯಿಂದ ವಸೂಲು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವನು. ಇದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೀಡುವ ಮೀರೆಳತ ಅಥವಾ ನಗದು ಉದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ವ್ಯಾಪಾರ ಬೆಳೆದಂತೆ ತನಗೆ ಅವಶ್ಯವಿರುವಷ್ಟು ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯವನ್ನು ಹಿಗ್ಗಿಸಿಕೊಂಡು ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವನು. ಒಪ್ಪಂದದಂತೆ ಋಣಾಭಿಕರಣ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುವಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಹಕ್ಕು-ಹೊಣೆಗಳನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತಾನೆ. ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ಎಲ್ಲ ಋಣಗಳನ್ನು ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಸುವುದು, ಇದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇತರ ಎಲ್ಲ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು. ಈ ಒಪ್ಪಂದ

ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನ

4ನೇ ಪುಟದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು]

ಮಂಗಳೂರು ಮತ್ತು ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿ ನಗರಗಳು ಈ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲದಲ್ಲಿವೆ. ಈ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ FAX ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಚೆಕ್ಕು ಮತ್ತಿತರ ಸಂಲೇಖಗಳ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಶಾಖೆಗೆ ಕ್ಷಣಗಳಲ್ಲಿ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ತತ್‌ಕ್ಷಣವೇ ಶಾಖೆಯಿಂದ ಚೆಕ್ಕಿನ ಪಾಡು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಈ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅಂತರ್ ಶಾಖಾ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಬಳಸಲು ಯೋಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಇದೇ ತರಹದ ''ಅಂತರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲ'' (Inter-Bank Network) ಅಥವಾ ''ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲ'' (R.B.I. Network) ಎಂಬ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲವನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಡುವೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಚಿಸಿದೆ.

ಇಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ, ತ್ವರಿತವಾಗಿ ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬಹುದಾದ ಎಲ್ಲ ಕ್ರಮಗಳನ್ನೂ ಜಾರಿಗೆ ತರಲು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿವೆ. ಈಗಾಗಲೇ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಯುಗ ಆರಂಭವಾಗಿದ್ದು, ''ಸ್ವತಶ್ಚಾಲೀ ಷರಾಫ್ ಯಂತ್ರಗಳೂ'' ಬಳಕೆಗೆ ಬಂದಿವೆ.

ಹೀಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನೆರವೇರಿಸಿಕೊಡಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ತರುತ್ತಿವೆ. ★

ಇಬ್ಬರ ನಡುವಣ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿನಿಯಮಿಸುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಲೆಕ್ಕ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸ ವುದು, ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯ, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ಮಾರಾಟ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು–ಇವುಗಳೆಲ್ಲ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಸೇರಿರುತ್ತವೆ. ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ನಂಬಿಕೆ ಇವರಿಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದು ಬೇರೂರಬೇಕು. ಇವರಿಬ್ಬರ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ ಬಹು ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಆರ್ಥಿಕ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊರತು ಸರಕಿನ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಋಣಿ ತಕರಾರು ಎತ್ತಿದರೆ ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ಸಂಕಷ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕುವನು. ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಗೆ ಉಳಿದ ದಾರಿ ಎಂದರೆ ತಾನು ಖರೀದಿಸಿದ ಋಣವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮರು ಒಪ್ಪಿಸುವುದು (ಒಪ್ಪಂದದಂತೆ ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ). ಇಷ್ಟರಿಂದಲೇ ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ತನ್ನ ಕೈತೊಳೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅವನಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಋಣವನ್ನು ಮರುಒಪ್ಪಿಸುವ ಮುನ್ನ ಧನಿ ಮತ್ತು ಋಣಿಗಳ ನಡುವೆ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ವಹಿಸಿ ಅವರುಗಳ ಮನಸ್ತಾಪವನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ಯತ್ನಿಸುವನು. ಸೇವಾ ಮನೋಭಾವ ಅವನಲ್ಲಿ ಬೇರೂರಿರುವುದು ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕವೆನಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನ ವ್ಯವಹಾರ, ಆರ್ಥಿಕ ಮಟ್ಟ ವೃದ್ಧಿಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಶ್ರಮಿಸುವನು.

ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ: ಸಕಾಲಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯದಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಗೆ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳ ಸಿಕ್ಕು ಅವನ ದ್ರವತ್ವ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಉದರಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ—ಲೆಕ್ಕ ಪುಸ್ತಕಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ–ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಶೋಧನೆ ಮಾರಾಟ ತಃಖ್ತೆಯ ಲೆಕ್ಕಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

ಈ ಮೇಲಿನ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಋಣಾಭಿಕರ್ತನೇ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಣೆ ವೆಚ್ಚ ಇಳಿಯುವುದು.

ಋಣಾಭಿಕರಣ ವೆಚ್ಚದ ಅಳತೆ

ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ಉದರಿ ನಿಯಂತ್ರಣ, ಉದರಿ ನಿರ್ಧಾರಣ–ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ವಸೂಲಾತಿಗೆ ತಗಲುವ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಿಡುವುದು, ಉದರಿ ವಿಮೆ ಶುಲ್ಕ—ಹೀಗೆ ಒಟ್ಟಾರೆ ಅವನಿಗೆ ತಗಲುವ ವೆಚ್ಚ ತನ್ನ ಒಟ್ಟು ವಿಕ್ರಯದ ಶೇಕಡ ಎಷ್ಟೆಂದು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದು X ಎಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

ಈ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಭರಿಸುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು, ಋಣಾಭಿಕರಣ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ್ದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಭರಿಸುವ ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ Yದ ಜೊತೆಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ

Y < X ಇದ್ದರೆ ಋಣಾಭಿಕರಣ ಸೇವೆ ಅಗ್ಗವಾಗಿರುವುದು.

ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ವೃತ್ತಿಪರನಾದುದರಿಂದ, ಶಿಷ್ಟ ಪ್ಯಾಕೇಜುಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಂಸ್ಕರಿಸುವುದರಿಂದ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡಿ ಮತ್ತು ಧನಿ–ಋಣಿಗಳ ಜೊತೆ ಒಳ್ಳೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಋಣಾಭಿಕರಣ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಗಿರಾಕಿಗಳನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಸಮರ್ಥನಾಗುತ್ತಾನೆ.

ಋಣಾಭಿಕರಣ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೇಗೆ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದು ? ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ

1	ಮಾಸಿಕ ವಿಕ್ರಯ	ರೂ. 50,000
2	ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಕ್ರಯ	ರೂ. 6,00,000
3	ಸರಾಸರಿ ಉದರಿಯ ಅವಧಿ	90 ದಿನಗಳು
4	ಸರಾಸರಿ ಋಣಿಗಳು	ರೂ. 150,000
5	ಗ್ರಾಹಕನ 'ಋಣಿ'ಯ ಮೇಲೆ (4) ಶೇ. 20 ರಾಶಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ನೀಡುವ ವಿನಿಯೋಜನೆ	ರೂ. 1,20,000
6	ಋಣಾಭಿಕರ್ತನ ಬಡ್ಡಿ ದರ	ಶೇ. 14
7	ಋಣಾಭಿಕರ್ತನ ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ	ಶೇ. 1.5
8	ವಾರ್ಷಿಕ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯ ವೆಚ್ಚ (ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಕ್ರಯದ ಶೇ. 40 ಎಂದ ಕೊಂಡರೆ)	ರೂ. 2,40,000
9	ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಉದರಿ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಖರೀದಿಸಿದ್ದರೆ (ವಾರ್ಷಿಕ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯ ವೆಚ್ಚದ ಶೇ. 50) ಪಾವತಿಯನ್ನು 30 ದಿನದೊಳಗೆ ಮಾಡಿದರೆ ದಕ್ಕುವ ವಟ್ಟ (ಶೇ. 2.5) $50\% \times 240000 \times 2.5\%$ (ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಂದ ಬರುವ ಹಣದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನ ದ್ರವತ್ವ ಸುಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದು, ತಾನು ಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಿಗೆ ತತ್‌ಕ್ಷಣವೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ)	ರೂ. 3,000
10	ಋಣಗಳನ್ನು ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಸುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಸಂಬಂಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಋಣಾಭಿಕರ್ತನೆ ನೆರವೇರಿಸುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಸೇವೆ ಅನಗತ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. (ಈ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಸಂಬಳ ತಿಂಗಳಿಗೆ ರೂ. 500 ಇದ್ದರೆ ವಾರ್ಷಿಕ ಉಳಿತಾಯ) ರೂ. 500×12	ರೂ. 6,000
11	ಕರಡು ಋಣಗಳ ಭಾರ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಹೊರತಾಗುವುದು (ಇದು ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಕ್ರಯ ಶೇ .0.3 ಎಂದು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡರೆ–ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ನಷ್ಟ) $0.3\% \times 60,000$	ರೂ. 1,800
12	ಅಂಚೆ, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿ, ದೂರವಾಣಿ ಖರ್ಚುಗಳ ಉಳಿತಾಯ	
13	ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯವು, ಅವನ ವ್ಯವಹಾರ ಹಿಗ್ಗಿದಂತೆ, ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಂದ ಬರುವ ಆರ್ಥಿಕ ನೆರವು ಹಿಗ್ಗುವುದು. ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅವಶ್ಯವಿರುವಷ್ಟು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಯೋಜನ ದೊರೆಯುವುದು.	
14	ಋಣಾಭಿಕರಣ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.	

(ಅ) ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ

ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಕ್ರಯದ ಶೇ 1.5 (1.5% × 600,000)	ರೂ. 9,000
ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಸಂಬಳದ ಉಳಿತಾಯ ರೂ. 6,000 (10)	
ಕರಡು ಋಣದ ಉಳಿಯುವಿಕೆ ರೂ. 1,800 (11)	ರೂ. 7,800 (–)
	ರೂ. 1,200

(ಬ) ಬಡ್ಡಿ ಶುಲ್ಕ

ಗ್ರಾಹಕನ ಋಣದ ಮೇಲೆ ವಿನಿಯೋಜನೆ
14% × 120,000 ರೂ. 16,800

ಒಟ್ಟು ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಶುಲ್ಕ
1,200 + 16,800 ರೂ. 18,000
(ಅ) (ಬ)

ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಿಗುವ ವಟ್ಟವನ್ನು (9) ಕಳೆದರೆ
18,000—3,000
ರೂ. 15,000—ಒಟ್ಟು ನಿವ್ವಳ ವೆಚ್ಚ

15 ಈ ನಿವ್ವಳ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ನೀಡಿದ ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಮೊತ್ತದ ಶೇಕಡದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿದರೆ

$$\frac{15,000 \times 100}{120,000} = \text{ಶೇ. } 12.5$$

16 ಈ ನಿವ್ವಳ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಕ್ರಯ ಮೊತ್ತದ ಶೇಕಡದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿದರೆ

$$\frac{15,000 \times 100}{600,000} = \text{ಶೇ. } 2.5$$

ಋಣಾಭಿಕರಣ ಕಂಪನಿಯ ಉದರಿ ಇಲಾಖೆ

ಉದರಿ ಇಲಾಖೆ ಹೆಚ್ಚು ತಜ್ಞರಿಂದ ಕೂಡಿರಬೇಕು. ವೃತ್ತಿಪರ ಉದರಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕನ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ಅದು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಉದರಿ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ದಕ್ಷ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಮತ್ತು ಕಾನೂನು ವಿಭಾಗ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಬೆಂಬಲ ಅವನಿಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಅವನಿಗೆ ಋಣಾಭಿಕರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಡುವ ಎಲ್ಲಾ ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಜ್ಞಾನದ ಅರಿವಿರಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕನ ವ್ಯವಹಾರ ವೃದ್ಧಿಗೊಳ್ಳಲು ನೀಡುವ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಅನಾವಶ್ಯಕ ಕರಡು ಋಣಗಳ ಭಾರವನ್ನು ಹೊತ್ತುಕೊಳ್ಳದೆ ಸಮತೋಲ ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕ-ಋಣಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿ ರೇಟಿಂಗ್ ಕೊಡುವಷ್ಟು ಸಮರ್ಥನಾಗಿರಬೇಕು. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಉದರಿ ಇಲಾಖೆಯು ಋಣಾಭಿಕರಣ ಕಂಪನಿಗೆ ಬಹುಪಾಲು ಅದರ ಹೃದಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕನ ಬ್ಯಾಂಕರ್

ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಬೆಳೆಸುವ ಮುನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಅವನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳು–ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅವನಿಗಿರುವ ಸ್ಥಾನಮಾನ–ನೈತಿಕ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ–ಬ್ಯಾಂಕರನ ಪೂರ್ವಾನುಭವ, ಇವುಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವನು.

ಋಣಾಭಿಕರಣ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಪೂರಕವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ಗ್ರಾಹಕನ ಉದರಿ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಋಣದ ವಸೂಲಾತಿ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ವೃತ್ತಿಪರನಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನದ ದಕ್ಷತೆ ಹೆಚ್ಚುವುದು.

ಭಾಗೀದಾರಿಕೆ ಋಣಾಭಿಕರಣ

ಪಕ್ಷಗಳು: 1 ಗ್ರಾಹಕ, 2 ಋಣಿ, 3 ಋಣಾಭಿಕರ್ತ, 4 ಬ್ಯಾಂಕ್ (ಗ್ರಾಹಕನ). ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ಋಣ–ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ಪಕ್ವತಾ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವನು. ಇಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಮುಂಗಡವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅವಿರತ ಹಕ್ಕಿನ ಮೇಲೆ ಋಣ–ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಗ್ರಾಹಕ ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಲ್ಲಿರುವ ಉದರಿ ಬಾಕಿಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ನಿಯೋಜಿಸುವನು. ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗ್ರಾಹಕ ತನಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಧಿಕ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಎರವಲು ಪಡೆಯುವನು.

ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ತನ್ನ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿದ್ದಂತೆ ಋಣಪ್ರಾಪ್ಯ ಖಾತೆಯ ತಃಖ್ತೆ, ಋಣಗಳ ಪಕ್ವತೆಯ ದಿನಾಂಕ, ಋಣಗಳ ವಸೂಲಾತಿ, ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿರುವುದು, ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿಗಳ ಸರಾಸರಿ ವಾಯಿದೆಯ ದಿನಾಂಕ–ಇವುಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ನಿಯತವಾಗಿ ತಿಳಿಸುವನು. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಾಸರಿ ಪಕ್ವತೆಯ ದಿನಾಂಕದಂದು ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ತಾನು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಚೆಕ್ಕಿನ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸುವನು. ಬ್ಯಾಂಕರ್ ತನಗೆ ಬಂದ ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕನ ಖಾತೆಗೆ ಜಮೆ ಮಾಡಿ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವನು.

ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ಇದರಿಂದ ಮೂರು ರೀತಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿವೆ:

—ಒಂದು, ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ತನ್ನ ಋಣಿಗಳ ಮೇಲಿನ ಆಡಳಿತ ಸೇವೆ, ಉದರಿ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇವುಗಳನ್ನು ಋಣಾಭಿಕರ್ತನೇ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಅವನ ಭಾರ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಕರಡು ಋಣಗಳ ನಷ್ಟವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ದ್ರವತ್ವ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ.

—ಎರಡು, ಗ್ರಾಹಕನ ಬ್ಯಾಂಕರನಿಗೆ ಹಣವು ನಿಯತವಾಗಿ ಹರಿದುಬರುವುದರಿಂದ ತನ್ನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಿ ತನ್ನ ಆದಾಯವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯಕವಾಗುವುದು.

—ಮೂರು, ಋಣಾಭಿಕರ್ತನಿಗೆ ತಾನು ನೀಡುವ ಸೇವೆಯಿಂದ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ವೃತ್ತಿಪರನಾಗಲು ಅವಕಾಶ ಹೆಚ್ಚಿ ಅವನ ವ್ಯವಹಾರ ಕುದುರಿ, ಆದಾಯ (ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ) ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದರಿಂದ ನಾವು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಋಣಾಭಿಕರ್ತ ಅತ್ತ ಬ್ಯಾಂಕರನಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕನಾಗಿರದೆ ಪೂರಕನಾಗುತ್ತಾನೆ, ಇತ್ತ ಗ್ರಾಹಕನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭದ್ರತೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವನು.

ಋಣಾಭಿಕರಣ ಒಂದು ಪ್ರವೀಣತೆಯ ಕಾರ್ಯ. ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಸೇವೆಯನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಂಡರೆ ತಮ್ಮ ನವೋನ್ಮೇಷ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಯ ಬುಟ್ಟಿಗೆ ಈ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾವೀಣ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದರೆ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಉದರಿ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಅನುವು ಆಗುತ್ತದೆ. ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಕೈಗೊಂಡರೆ ಇಂದಿನ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದರಿ ನೀತಿ ಹೊಸ ತಿರುವು ಪಡೆಯುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ.



ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್

ಜಮೀನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕಸಬುದಾರರಿಗೂ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಹೊಂದಿರುವ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಸಹಕಾರಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಲಾಪಗಳ ಹಾಗೂ ನಿಧಿಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಪರಿಚಯ

ವೈ. ಎನ್. ಮೋಲಿನಮನಿ
ಹಿರಿಯ ಸಹಾಯಕ
ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಸಹಕಾರಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಶಾಖೆ—ಬೆಳಗಾಂ

ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ 19ನೇ ಶತಮಾನದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಬೆಳೆಯುತೊಡಗಿತು. 1904ರಲ್ಲಿ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದ ಅನಂತರ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಇನ್ನೂ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ಬಂದಿತು. ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕೃಷಿರಂಗಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಲ್ಪಾವಧಿ, ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸ್ಥಾಪಿತಗೊಂಡವು.

ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಕಾರ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು :

1 ಬೇಸಾಯ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- 1 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು
- 2 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಭೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

2 ಬೇಸಾಯೇತರ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- 1 ಪಟ್ಟಣ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- 2 ವೇತನದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು

ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ 1904ರ ಪ್ರಕಾರ ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಹುಕಾರರ ಸಾಲದ ಹಿಡಿತದಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿಕೊಂಡ ರೈತರನ್ನು ವಿಮುಕ್ತಿಗೊಳಿಸಲು ಸಾಲ ಹಂಚುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನೆ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದುವು.

ಬೇಸಾಯ (ಕೃಷಿ) ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡು ವಿಧಗಳಿವೆ: ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಭೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು. ಈ ಕೃಷಿ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೆಳಗಿನ ಮೂರು ವಿಧವಾದ ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಹಂಚುತ್ತವೆ.

1 ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಸಾಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
2 ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಸಾಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
3 ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಸಾಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಸಾಲ ಹಂಚಲು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತಗೊಂಡು ತಮ್ಮ ಕೇಂದ್ರ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಹಣದ ಸೌಲಭ್ಯ ಪಡೆದು ರೈತರಿಗೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಸಾಲ ಹಂಚುತ್ತವೆ. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮೂರು ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ರೂಪುಗೊಂಡಿದೆ. ಅಂದರೆ ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅಪೆಕ್ಸ್ (ಶೃಂಗ) ಬ್ಯಾಂಕು, ಜಿಲ್ಲಾಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳಿರುತ್ತವೆ.

ಕೃಷಿೇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮೂಲತಃ ಶಹರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತಗೊಂಡಿದ್ದು ಇವು ಸಣ್ಣ ಪುಟ್ಟ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು 60% ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು 15% ಇತರ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಹಂಚುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

1930ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ರೈತರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ನಿಶ್ಚಿತ ಅವಧಿಯ ಸಾಲದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಹಂಚಲು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ನೆರವು ಅವಶ್ಯವಾಯಿತು. ಆ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿಯೋಜಿತವಾದ "ಭೂ ಅಡಮಾನ" ಬ್ಯಾಂಕೊಂದು 1929ರ ನವೆಂಬರ್ 25ರಂದು ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಯಿತು. ಆಗ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಚಟುವಟಿಕೆ ಕೇವಲ ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳ ತೀರುವಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿತ್ತು.

ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ನಿಯಮ 76(ಎ)ಯ ಪ್ರಕಾರ ಭೂ ಅಡಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕು ಜಮೀನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಹಂಚುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಾಲಗಳನ್ನು ವಿತರಣೆ ಮಾಡಬಹುದೆಂದು ಅವಕಾಶ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕಾರ ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ, ಅಂದರೆ ನೀರಾವರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ಭೂ ಸಮಪಾತಳಿ ಮಾಡಲು, ಕೃಷಿ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ ಕೊಳ್ಳಲು, ಇತ್ಯಾದಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪರ ಕಾರ್ಯವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಹಮ್ಮಿಕೊಂಡಿದ್ದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರನ್ನು "ಭೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು" ಎಂದು ಮಾರ್ಪಾಡು ಮಾಡಲಾಯಿತು.

ಭೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಇನ್ನೂ ಒಂದು ಹೆಜ್ಜೆ ಮುಂದೆ ಹೋಗಿ ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕಸಬುದಾರರುಗಳಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿತು. ಅಂತೆಯೇ ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರನ್ನು ಮತ್ತೆ ಮಾರ್ಪಾಡು ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಇದನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಸಹಕಾರಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಇಂಥ ಭೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ 19 ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿವೆ. ತಾಲ್ಲೂಕು ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು 1,700 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಭೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಭೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಎರಡು ಬಗೆಯ

ವಿನ್ಯಾಸ ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. 1 ಏಕಕ (Unitary) ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು 2 ಸಂಯುಕ್ತ (federal) ಸಂಸ್ಥೆಗಳು.

ಏಕಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ರಾಜ್ಯದ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ಅವುಗಳ ತಾಲ್ಲೂಕು ಶಾಖೆಗಳ ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

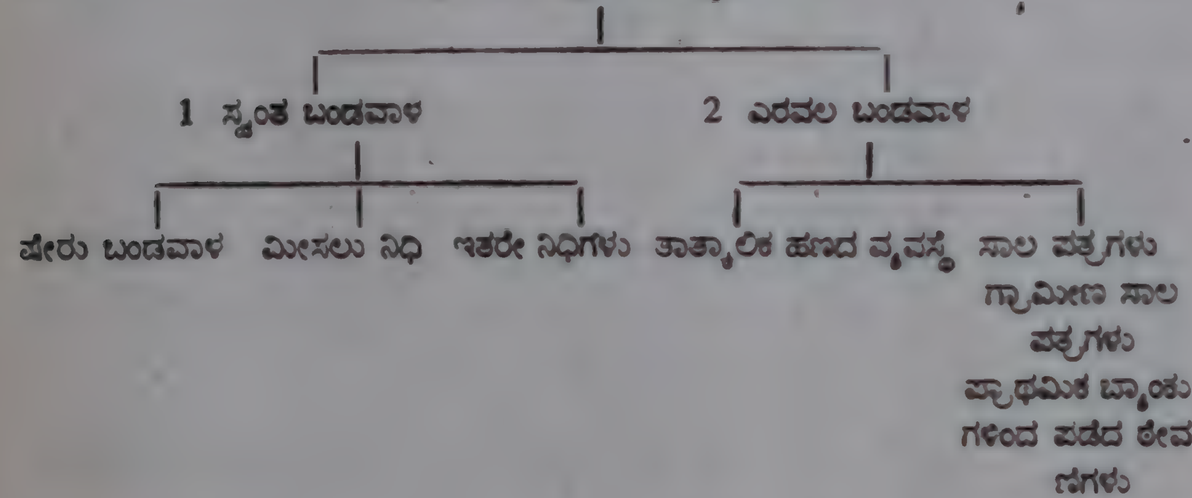
ಸಂಯುಕ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ತಾಲ್ಲೂಕು ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಹಣ ಕಾಸಿನ ಹತೋಟಿ ಮಾತ್ರ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಆಡಳಿತೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಅವು ಸ್ವತಂತ್ರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ನಮ್ಮ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಂಯುಕ್ತ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದೆ. ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಒಂದು ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಇದ್ದು ಅದರ ಸ್ವಂತ 19 ಶಾಖೆಗಳು ಜಿಲ್ಲಾ ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು 177 ಸದಸ್ಯ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಿಂದ (Nabard) ಪುನರ್ಧನ (Reimbursement) ಪಡೆದು, ತನ್ನ ಸದಸ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾದ 177 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಖಾಂತರ ರೈತರಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸಲು ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಯಾವ ಠೇವಣಿ ಹಣವನ್ನೂ ರೈತರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿಧಿಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹು ಮುಖ್ಯ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿಧಿ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಎರಡು ಬಗೆಯಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು:

1 ಸ್ವಂತ ಬಂಡವಾಳ (Owned Capital)
2 ಎರವಲ ಬಂಡವಾಳ (Borrowed Capital)



ಷೇರು ಬಂಡವಾಳ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿಯ 177 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸದಸ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು. ರಾಜ್ಯ ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿ ಮಂಡಳಿ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿಗಮಗಳು (Agro-Industries Corporation) ಸಹ ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸದಸ್ಯರುಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಸದಸ್ಯರುಗಳಿಂದ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಮೂಲ ಬಂಡವಾಳವೇ ಷೇರು ಬಂಡವಾಳ.

ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳ ಮೇಲೆ ಶೇ. 3ರಷ್ಟನ್ನು ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ವಿನಿಯೋಜಿಸಬೇಕು. ಇವುಗಳ ಮೊತ್ತ ಜೂನ್ 1988ರ ವೇಳೆಗೆ ರೂ. 1,353.81 ಲಕ್ಷಕ್ಕೂ ಮಿಕ್ಕಿದೆ. ಈ ಷೇರು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಾಲ ಹಂಚಲು ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಮೀಸಲು ನಿಧಿ

ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಗಳಿಸಿದ ನಿವ್ವಳ ಲಾಭದ ಶೇ. 25 ರಷ್ಟನ್ನು ಮೀಸಲ ನಿಧಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಬೇಕೆಂದು ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ 1959ರಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಜೂನ್ 1988ರಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿಯ ಮೀಸಲು ನಿಧಿ ರೂ. 689.97 ಲಕ್ಷ ಇತ್ತು. ಈ ಹಣವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಇರುವದಿಲ್ಲ.

ಇತರ ನಿಧಿಗಳು

ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಕೆಲವು ಇತರ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳ ಮೊತ್ತ ರೂ. 619.55 ಲಕ್ಷ ಇತ್ತು. ಇದರಲ್ಲಿ ಶೇ. 70ರಷ್ಟನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಎರವಲು ಬಂಡವಾಳ

ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಬಟವಾಡೆ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಸರಾಸರಿ ರೂ. 25—30 ಕೋಟಿಯನ್ನು ಮಿಕ್ಕುತ್ತದೆ. ಈ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ವಿತರಣೆಗೆ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಬಂಡವಾಳವಷ್ಟೇ ಸಾಲುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕು ಬೇರೆ ಹಣ ಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಎರವಲು ಪಡೆದು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಎರವಲು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಮೂರು ಬಗೆಯಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು :

1 ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
2 ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು
3 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಠೇವಣಿಗಳು.

ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು ರೂ. 3 ಕೋಟಿಯನ್ನು ರಾಜ್ಯ ಅಪೆಕ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದಲೂ ಸುಮಾರು ರೂ. 2 ಕೋಟಿಯನ್ನು ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರಿನಿಂದಲೂ ಪಡೆದು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಸಾಲಗಳ ಬಟವಾಡೆ ಮಾಡಲಾಗುವುದು.

ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು

ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ನಿಧಿಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದವು. ಡಿಬೆಂಚರುಗಳೆಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಾಲಗಾರ ಬರೆದುಕೊಡುವ ರಶೀದಿ ರೂಪದ ಪತ್ರ. ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳ ಚಲಾವಣೆ ಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಬಟವಾಡೆ ಮಾಡಿದ ಸಾಲ ಅಂತಿಮ ಸಾಲಗಾರನ ಕೈ ಸೇರಿ ಅವನು ಬರೆದು ಕೊಟ್ಟ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಆಧಾರ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಆಧಾರ ಪತ್ರವೆಂದರೆ ಆಧಾರ ಪತ್ರವನ್ನು ಮಂಜೂರಾದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಬರೆಯಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರೂ ಬಟವಾಡೆ ಮಾಡಿದ ಸಾಲದ ಕಂತಿನಷ್ಟಕ್ಕೇ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳನ್ನು ಹೊರಡಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು ಎರಡು ಬಗೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ :

1 ಸಾಮಾನ್ಯ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು
2 ವಿಶೇಷ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು

ಸಾಮಾನ್ಯ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು

ಸಾಮಾನ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ (ಅನುತ್ಪಾದಕ) ಸಾಲ ಕೊಡಲು ಸಾಮಾನ್ಯ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳ ಚಲಾವಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಸಾಲ

[10ನೇ ಪುಟ ನೋಡಿ

ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಾಲ: ಸಾಧನೆ-ವೈಫಲ್ಯ

ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಸಾಲ ಮುಖ್ಯವಲ್ಲ. ನೆರವು ಸಕಾಲಿಕವಾಗಿರಬೇಕು. ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ, ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಬೇಕು. ಜನರ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ದೊರಕುವಂತಾಗಬೇಕು. ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರಬೇಕು.

ಎಂ. ರತ್ನಾವತಿ
ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್
ಕುಶಾಲನಗರ

ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಈಗ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹಾಗೂ ನ್ಯಾಯವಾದ ವಿತರಣೆಯ ಮೂಲೋದ್ದೇಶವನ್ನಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿವೆ. ವಿಜ್ಞಾನ ಹಾಗೂ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯೊಂದಿಗೆ ದೇಶದ ಜನರ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಗುರಿಯನ್ನೂ ಸಾಧಿಸಲು ಹೊರಟಿವೆ. ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ 1969ರಲ್ಲಿ 14 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಹಾಗೂ 1980ರಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆ 6 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಮೈಲಿಗಲ್ಲುಗಳು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವಾ ಸೌಲಭ್ಯ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸಿಗುವಂತಾಯಿತು. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೇಮಿಸಿದ ಕಾರ್ಯವಾಹಕ ಸಮಿತಿ 1985ರ ಕೊನೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಒಟ್ಟು ಉದರಿಯ ಶೇಕಡ 40ರಷ್ಟು ಭಾಗವನ್ನು ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಿಡಬೇಕೆಂದು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿತು. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಗುರಿ, ಹಿಂದುಳಿದವರಲ್ಲಿ ಅತೀ ಹಿಂದುಳಿದವರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸೌಲಭ್ಯ. ಈ ಸಾಲದ ಸಾಧನೆಗಳು ಅರ್ಹರನ್ನು ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ, ಸಾಲದ ಸದ್ವಿನಿಯೋಗ, ತಾಂತ್ರಿಕ ಹಾಗೂ ವೈಜ್ಞಾನಿಕ ನೆರವು, ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿಯಾಗಿ ಹಣದ ಮರು ಹೂಡಿಕೆ ಇವುಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿಕೊಂಡಿವೆ.

ದೇಶದ ಸಮಗ್ರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕೆಂದು 1968ರಲ್ಲಿ ನಡೆದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಉದರಿ ತೀರ್ಮಾನ ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. ರೂ. 7.5 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿರುವ ಸಾರಿಗೆ ಪರಿಚಾಲಕರನ್ನು ಈ ಸಾಲಿಗೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಅಲ್ಲಿಂದೀಚೆಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು, ವೃತ್ತಿನಿರತರು, ಸ್ವೋದ್ಯೋಗಿಗಳು ಇವರನ್ನೂ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಪಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಈ ಬಗ್ಗೆ ನಡೆಸಿದ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿತು.

ಯಾರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ?

ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ನೀಡಬೇಕೆಂದು ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರ ಹಾಗೂ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿತು.

1 1985ರ ಕೊನೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಶೇಕಡ 40ರಷ್ಟನ್ನು ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಿಡಬೇಕು.

2 1985ರ ಮಾರ್ಚ್‌ಗೆ ಒಟ್ಟು ಉದರಿಯ ಶೇಕಡ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್

[9ನೇ ಪುಟದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು

ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳನ್ನು 10 ಮತ್ತು 15 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯ ಎರಡು ಶ್ರೇಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೊರಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿವರ್ಷ ನಾಲ್ಕು ಸಾರಿ ಈ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಚಲಾವಣೆ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಶೇ. 6.25 ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು 6 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುವದು. ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿಧಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುವದು. ಆ ನಿಧಿಯಿಂದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲಾಗುವದು.

ವಿಶೇಷ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು

ವಿಶೇಷ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ (ಉತ್ಪಾದಕೋದ್ದೇಶ) ಸಾಲವನ್ನು ಕೊಡಲು ವಿಶೇಷ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳನ್ನು ಚಲಾವಣೆ ಮಾಡಲಾಗುವದು. ಈ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು (NABARD) ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಜಾಮೀನು ಇರುತ್ತದೆ.

ವಿಶೇಷ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳ ಬಡ್ಡಿದರ ರೂ. 7.50 ರಿಂದ ರೂ. 8 ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಾಲಗಳ ಅವಧಿ 7ರಿಂದ 15 ವರ್ಷಗಳು. ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ತೀರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳು

ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶದ ರೈತರಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಗ್ರಾಮೀಣ ಡಿಬೆಂಚರುಗಳ ಚಲಾವಣೆ ಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಈ ಯೋಜನೆ ಫಲಪ್ರದವಾಗದ್ದರಿಂದ ಬಂದು ಮಾಡಲಾಯಿತು.

ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಠೇವಣಿಗಳು

ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಲ್ಲಿಯ ವರೆಗೆ ಸುಮಾರು ರೂ. 1.80 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಠೇವಣಿ ರೂಪದಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ವಿನಿಯೋಜಿಸಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಠೇವಣಿಗಳಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಲ ಹಂಚಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ನಿಧಿಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಂದ ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕು 1988ರ ಜೂನ್ 30ರ ವರೆಗೆ ಒಟ್ಟು ರೂ. 51,977 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಖಾಂತರ ರಾಜ್ಯದ ರೈತರಿಗೆ ಸಾಲವಾಗಿ ಹಂಚಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೂ ಬ್ಯಾಂಕು ಸ್ವಂತ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಅಷ್ಟೇನೂ ಹೊಂದಿಲ್ಲದ್ದರಿಂದ ಸಾಲ ಹಂಚುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ತೊಂದರೆ ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಭರವಸೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ಆದೇಶದ ಪ್ರಕಾರ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣ ಬ್ಯಾಂಕು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದಷ್ಟು ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ. ★

15ರಷ್ಟು, 1987ರ ಮಾರ್ಚ್‌ಗೆ ಶೇಕಡ 16ರಷ್ಟು ಹಾಗೂ 1989ರ ಕೊನೆಗೆ ಶೇಕಡ 17ರಷ್ಟು ಕೃಷಿಗಾಗಿ ಮೀಸಲಿಡಬೇಕು.

3 ಶೇಕಡ 50ರಷ್ಟು ನೇರ ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳು ಸಮಾಜದ ಹಿಂದುಳಿದ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ಹೋಗಬೇಕು.

4 ಶೇಕಡ 12.5ರಷ್ಟು (ಒಟ್ಟು ಉದರಿಯಲ್ಲಿ) ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ.

5 ವಿಭಿನ್ನ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಶೇಕಡ ಒಂದರಷ್ಟು ಪಾಲು.

6 ರೂ.5,000ದ ತನಕ ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಪೂರಕ ಆಧಾರಗಳಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ. (ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಈ ಮಿತಿ ರೂ.10.000)

7 ಗ್ರಾಮ ಹಾಗೂ ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ರೂ. 25,000ದ ತನಕ ಆಧಾರ ಮತ್ತು ಜಾಮೀನಿನ ವರ್ಜನೆ.

8 ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿಗಳ ಸರಳೀಕರಣ.

9 ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಶೇಕಡ 10ರಷ್ಟು ಹಿಂದುಳಿದ ವರ್ಗದವರಿಗೆ.

10 ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಆದ್ಯತೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆದ್ಯತಾವಲಯ ಹಾಗೂ ಹಿಂದುಳಿದ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ಹಾಗೂ ಅಧಾರರಹಿತವಾಗಿ ನೀಡುತ್ತಿವೆ. ಈ ಸಾಲಗಳಿಂದ ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾದ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಗಾತ್ರ

1982ರ ಮಾರ್ಚಿಯಲ್ಲಿ ನೇಮಿಸಿದ ಕಾರ್ಯವಾಹಕ ಸಮಿತಿಯು ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಉದರಿಯು ಶೇಕಡ 25ರಷ್ಟು ಅಥವಾ ಒಟ್ಟು ಉದರಿಯ ಶೇಕಡ 10ರಷ್ಟನ್ನು ಹಿಂದುಳಿದ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ನೀಡಬೇಕೆಂದು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಿತು. ಈ ಸಾಲಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಾಗೂ ಅತಿ ಸಣ್ಣ ರೈತರು, ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳು, ಭೂಹೀನರು, ಗೇಣಿದಾರರು, ಗ್ರಾಮ ಹಾಗೂ ಗುಡಿಕೈಗಾರಿಕೆಗಳವರು, ಹರಿಜನ ಗಿರಿಜನರು ಹಾಗೂ ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಭಿನ್ನಕ ಬಡ್ಡಿದರ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಟ್ಟವರು ಸೇರುತ್ತಾರೆ. ಆಧಾರರಹಿತ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕೊಡುವಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಹಿಂದೇಟು ಹಾಕಿದರೂ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ ನೀತಿ, ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಜನೆ, ಭಾರತೀಯ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದ ಸ್ಥಾಪನೆ, ಪುನರ್ಧನಪೋಷಣೆ ಇವುಗಳಿಂದಾಗಿ ಈ ಯೋಜನೆಗಳು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಫಲಪ್ರದವಾಗಿ ಕಂಡುಬಂದಿವೆ. ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಂದ ನಮ್ಮ ದೇಶ ಶ್ರೀಮಂತವಾಗಿದ್ದರೂ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆ ಬೃಹದಾಕಾರವಾಗಿದೆ. ಈ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡು, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವರಮಾನ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಈ ಉದರಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿವೆ.

1969ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 14.6ರಷ್ಟಿದ್ದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಉದರಿಯು 1987ರ ಮಾರ್ಚ್‌ಗೆ ಶೇಕಡ 44.0ರಷ್ಟಾಯಿತು. 1969ರಲ್ಲಿ ರೂ. 44.5 ಕೋಟಿಯಿದ್ದ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಉದರಿಯು 1985ರ ಕೊನೆಗೆ ರೂ. 20,544 ಕೋಟಿಯಷ್ಟಾಯಿತು. ಸಾಲದ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ 3 ಲಕ್ಷದಿಂದ 240 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಏರಿತು. 1969ರಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳು ಒಟ್ಟು ಉದರಿಯ ಶೇಕಡ 5.5ರಷ್ಟಿದ್ದದ್ದು 1986ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 16 ರಷ್ಟಾಯಿತು. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪಾಲು 1969 ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 8.4ರಷ್ಟಿದ್ದದ್ದು 1986ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 36 ಆಗಿತ್ತು. ಇತರ ಆದ್ಯತಾವಲಯ ಸಾಲ ಶೇಕಡ 22 ರಷ್ಟಾಯಿತು. 20 ಅಂಶಗಳ ಯೋಜನೆಯಡಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಹಿಂದುಳಿದ ವರ್ಗಗಳವರಿಗೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ 1987ರ ಮಾರ್ಚ್‌ಗೆ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಸಾಲದ ಶೇಕಡ 34ರಷ್ಟಾಯಿತು. ಹಿಂದುಳಿದ ವರ್ಗದವರಿಗೆ 1985ರ ಮಾರ್ಚ್ ಕೊನೆಗೆ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಶೇಕಡ 10ರಷ್ಟಿದ್ದ ಗುರಿಯು 1987ರ ಮಾರ್ಚ್ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 11ರಷ್ಟಾಯಿತು. ಭಿನ್ನಕ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಯೋಜನೆಯಡಿ ನಿಗದಿತ ಗುರಿಯಾದ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಶೇಕಡ ಒಂದರಲ್ಲಿ ಹರಿಜನ ಗಿರಿಜನರಿಗಾಗಿ ಶೇಕಡ 40ರಷ್ಟು ಮೀಸಲು. ಇದರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 66ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗದಂತೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಹಾಗೂ ಅರೆನಗರ ಶಾಖೆಗಳ ಮೂಲಕ ವಿತರಣೆ ಮಾಡಬೇಕು: ಶೇಕಡ 30ರಷ್ಟನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರಿಗಾಗಿ ಮೀಸಲಿಡಬೇಕು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು 1987ರ ಮಾರ್ಚಿಗೆ ಶೇಕಡ 1.1ರಷ್ಟು ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿವೆ.

ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದವರನ್ನು ದಾರಿದ್ರ್ಯ ರೇಖೆಯಿಂದ ಮೇಲೆತ್ತುವ ಗುರಿಯನ್ನಿಟ್ಟುಕೊಂಡು, ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಯೋಜನೆಗಳಡಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರ ಸಹಾಯಧನವನ್ನೂ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಆರನೆಯಪಂಚವಾರ್ಷಿಕಯೋಜನೆಯಡಿ 1.65 ಕೋಟಿ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸಮಗ್ರಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 3,100 ಕೋಟಿ ನೆರವನ್ನು ನೀಡಲಾಯಿತು. ಏಳನೆಯ ಯೋಜನೆಯಡಿ 2 ಕೋಟಿ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಈ ನೆರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

[ವಿವರಣೆಗೆ ಮುಂದಿನ ಪುಟ ನೋಡಿ]

ನ್ಯೂನತೆಗಳು

ಸರಕಾರದ ಈ ಎಲ್ಲ ಯೋಜನೆಗಳು ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಶಕ್ತವಾದರೂ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಾಗೂ ರಾಜಕೀಯ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಗುಣಮಟ್ಟದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಈ ಯೋಜನೆಗಳು ಕೆಲವು ಕಡೆ ವಿಫಲಗೊಂಡಿವೆ. ರಾಜಕಾರಣಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸ್ವಪ್ರತಿಷ್ಠೆ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಸದರಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮರುಪಾವತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ನೇರವಾಗಿ ಹೇಳದಿದ್ದರೂ, ಅವರ ವರ್ತನೆಯಿಂದ ಉದರಿಯ ಮರುಪಾವತಿಯು ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ತಿಳಿಯತೊಡಗಿ ಮರುಪಾವತಿಯು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮಟ್ಟ ತಲುಪಲಿಲ್ಲ. ಸರ್ಕಾರವೇನೋ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಸಾಲದ ಗುರಿ ತಲುಪುವಂತೆ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆ ಹಾಗೂ ಅರ್ಹರಿಗೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯದ ಜೊತೆಗೆ ಸಹಾಯಧನ ಒದಗುವಂತೆ ಮಾಡಿದ್ದರೂ, ಅವಧಿ ಮೀರಿದ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯ ಸಾಲಗಳು ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಏರುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತಿವೆ. ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ತರಾತುರಿಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಹರ ಪಟ್ಟಿ ತಯಾರಿಸುವಾಗ ಸರಕಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿಯವರ ವಿಳಂಬ ನೀತಿಯಿಂದಾಗಿ, ಅರ್ಹರ ಸರ್ವೇಕ್ಷಣ, ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ, ಸಾಲದ ಸದುಪಯೋಗ, ಸಾಲದ ವಸೂಲಿ ಇವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸರಿಯಾದ ಗಮನ ಕೊಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಓದು ಬರಹ ಬಾರದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಯೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಗಳು ವಿಫಲಗೊಳ್ಳಲು ಒಂದು ಕಾರಣ. ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಅರ್ಹರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕೇ ಹೊರತು, ಆದ್ಯತಾವಲಯದ ಹಣೆಪಟ್ಟಿಯಡಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿದವರಿಗೆ ನೀಡಬಾರದು. ರಾಜಕಾರಣಿಗಳ ಅನಗತ್ಯ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ, ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ ಮಧ್ಯ ಪ್ರವೇಶ, ಅವರಿಂದ ಶೋಷಣೆ ಇವುಗಳಿಂದಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯೋಜನದಾರರು ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ವಿಫಲರಾದರು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲದ ವಸೂಲಾತಿಗೆ ತಕ್ಕ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸರ್ಕಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸಹಕರಿಸದೆ ಇರುವುದು ವಿಫಲತೆಗೆ ಒಂದು ಕಾರಣ. ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಏರುತ್ತಿರುವ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಾಲದ ಜೊತೆಗೆ ಅಸ್ವಸ್ಥ ಘಟಕಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ಏರುತ್ತಿದೆ. ಆದ್ಯತಾವಲಯ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಯ ಅಂಶ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಭಾರತೀಯ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದಾವೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಏರುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಈ ನಿಗಮವನ್ನು ಇನ್ನೂ ಮುಂದುವರಿಸುವರೇ ಎನ್ನುವುದು ಸಂಶಯಾಸ್ಪದವಾಗಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಈ ಬಗ್ಗೆ ನೇಮಿಸಿರುವ ಸಮಿತಿಯ ವರದಿ ಇನ್ನೂ ಪರ್ಯಾಲೋಚನೆಯಲ್ಲಿದೆ. ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ

ಅನುಸೂಚಿತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಆದ್ಯತಾವಲಯ ಸಾಲಗಳ ವಿವರ

ವರ್ಷ	ಕೃಷಿ		ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು		ಇತರ		ಒಟ್ಟು	
	ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ (ಸಾವಿರ)	ಹಣದ ಮೊತ್ತ (ಕೋಟಿ ರೂ)	ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ (ಸಾವಿರ)	ಹಣದ ಮೊತ್ತ (ಕೋಟಿ ರೂ)	ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ (ಸಾವಿರ)	ಹಣದ ಮೊತ್ತ (ಕೋಟಿ ರೂ)	ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ (ಸಾವಿರ)	ಹಣದ ಮೊತ್ತ (ಕೋಟಿ ರೂ)
1969	568	258.0	72	346.9	78	54.1	718	659.0
1970	1064	400.0	103	469.1	209	134.0	1376	1,003.1
1971	1122	394.0	122	545.0	305	132.9	1549	1,071.9
1972	1609	485.6	194	646.2	344	198.9	2147	1,330.6
1973	2178	617.3	201	858.6	585	282.3	2964	1,758.2
1974	2570	781.0	224	1,017.3	672	322.5	3466	2,120.8
1975	3448	1,024.0	269	1,147.4	868	438.1	4585	2,609.5
1976	4919	1,334.9	397	1,421.1	1516	639.3	6832	3,395.3
1977	5869	1,651.0	477	1,702.8	1868	780.6	8214	4,134.4
1978	7001	2,236.0	558	2,156.3	2259	1,013.3	9818	5,405.6
1979	8708	2,870.0	681	2,632.8	2640	1,272.2	12029	6,775.0
1980	96[illegible]5	3,573.0	794	3,136.5	3069	1,617.5	13498	8,327.0
1981	11201	4,657.0	961	3,953.1	3866	2,191.9	16028	1,0802.0
1982	11867	5,287.0	1050	4,464.3	4115	2,590.7	17032	12,342.0
1983	13062	6,232.6	1244	5,389.4	4791	3,259.6	19097	14,881.6
1984	14844	7,621.1	1455	6,537.2	5976	4,171.8	22275	18,330.1
1985* (ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್)	15176	8,174.0	1488	6,803.1	6263	4,230.9	22927	19,208.0

* ಅಂಕಿಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ.

ವಿಳಂಬ, ಪರಿಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ ಹಾಗೂ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪ್ರಕೋಪಗಳಿಂದಾಗಿಯೂ ಈ ಯೋಜನೆಗಳು ವಿಫಲವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಆದ್ಯತಾವಲಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿಯ ಕಾರಣ ಇವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭದ ಅಂಶವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಏನಾಗಬೇಕು ?

ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಸಾಲ ಮುಖ್ಯವಲ್ಲ. ಕೃಷಿಯನ್ನೇ ಹೆಚ್ಚು ಅವಲಂಬಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಗೆ ಸಕಾಲಿಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೆರವು ಮುಖ್ಯ. ಸಮಾಜದ ಹಿಂದುಳಿದ ಜನರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ, ಶಿಕ್ಷಣ ಕೊಟ್ಟಲ್ಲಿ ಈ ವಿಫಲತೆಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ನಿವಾರಿಸಬಹುದು. ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ ಜಾನುವಾರು ಆರೋಗ್ಯ ತಪಾಸಣಾ ಶಿಬಿರ, ಕೃಷಿ ಮೇಳಗಳನ್ನು ಆಗಾಗ್ಗೆ ನಡೆಸುತ್ತಿರಬೇಕು. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಂತೀಯ ಭಾಷೆಗಳ ಮಹತ್ವ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದುದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ನಿತ್ಯದ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಜನರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ನಡೆಸಿದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಬಹುದು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆರ್ಥಿಕರಂಗದ ಜೊತೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೊತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ಕಾರ್ಯಗಳತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ಈ ಎಲ್ಲ ಸಾಧನೆಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರದ ವಿಸ್ತೀರ್ಣ ಒಂದು ಪರಿಮಿತಿಯಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಈಗ ತಾನೇ ಕಾರ್ಯಗತವಾಗುತ್ತಿರುವ ಸೇವಾಕ್ಷೇತ್ರ ಅಭಿಗಮನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಹೊಸ ಹೆಜ್ಜೆ. ★

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ವಾರ್ಷಿಕ ಚಂದಾ

ಕಾಗದ, ಮುದ್ರಣ ಮತ್ತು ಇತರ ವೆಚ್ಚಗಳು ತೀವ್ರವಾಗಿ ಏರುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ 'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ವಾರ್ಷಿಕ ಚಂದಾ ದರವನ್ನು ರೂ. 12ರಿಂದ ರೂ. 15ಕ್ಕೆ ಏರಿಸುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ಈ ವರ್ಷದ ಮೊದಲನೆಯ ಸಂಚಿಕೆಯಿಂದ (ಮಾರ್ಚ್ 1989) ಈ ದರ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ಮಾನ್ಯ ಚಂದಾದಾರರು ಎಂದಿನಂತೆ ತಮ್ಮ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಮುಂದುವರಿಸುವರೆಂದು ನಂಬಲಾಗಿದೆ.

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕನ್ನಡ ಸಂಘಗಳ
'ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ', ಬೆಂಗಳೂರು 2

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಬಡ್ತಿ ಅವಕಾಶಗಳು

ಇಂದು ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಇಪ್ಪತ್ತೆಂಟು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿವೆ. ಈ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಉದ್ದೇಶವೂ ಒಂದೇ. ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಬಡ್ತಿ ನೀಡುವ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನ ನಿಯಮಗಳಿವೆ. ಈ ತಾರತಮ್ಯಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿ ಏಕೀಕೃತ ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕು.

ಅಮರೇಶ ಬನ್ನಟ್ಟಿ
ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಹೈದರಾಬಾದ್
ರಾಯಚೂರು

ತೌಲನಿಕವಾಗಿ ನೋಡಿದಾಗ ಕೇಂದ್ರ ಅಥವಾ ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರದ ಮತ್ತು ಅರೆಸರಕಾರಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗಿಂತ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚು ಬಡತಿ ಅವಕಾಶಗಳುಂಟು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಂದು ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಹತ್ತರ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮ ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಎಷ್ಟೊಂದು ಬೆಸೆದಿದೆ ಎಂದರೆ, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಕೇವಲ ಒಂದೇ ಒಂದು ದಿನದ ಮುಷ್ಕರವೂ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪ್ರಜ್ಞಾವಂತ ನಾಗರಿಕನೂ ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಆಲೋಚಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ತೊಂದರೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ದೇಶದ ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರವೇ ಮಂದವಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಂತಹ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಬೇಕಾದ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರ ಗಣನೀಯವಾಗಿದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬೆಳೆಯುವುದರೊಂದಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳೂ ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಉನ್ನತಿ ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ಹುದ್ದೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಹುದ್ದೆಗೆ ಹೋಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚು. ಈಗಿನ ಮತ್ತು 1969ರ ಆಚೆಗಿನ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೂ ಮೊದಲಿನ ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಆಳ್ವಿಕೆಯ ಕಾಲದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಗಣನೀಯವಾದ ಅಂತರ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಹಿಂದೆ ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಆಳರಸರಿಂದ ಕೇವಲ 3 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಬೆಂಗಾಲ್. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಬಾಂಬೆ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮದರಾಸ್) ಮಾತ್ರ ಇದ್ದುವು. ಸಂದರ್ಶನದ ಮುಖಾಂತರ ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಅಧೀನದಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಉತ್ತಮ ಅರ್ಹತೆಯುಳ್ಳ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತಿತ್ತು. ಒಂದು ಶ್ರೇಣಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಶ್ರೇಣಿಗೆ ಹೋಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಆಗ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದುವು. ಅನಂತರ (1921) ಈ 3 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿ ಇಂಪೀರಿಯಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಆಗ ಹೊಸ ಪದವೀಧರರು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರಲು ಅವಕಾಶವಾಯಿತು. ಆದಾಗ್ಯೂ ಸಂದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಬಡ್ತಿಗಳು ಕೇವಲ ಔಪಚಾರಿಕ ಸಂಪ್ರದಾಯವೆಂಬಂತೆ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದುವು. ಒಂದು ಅವಧಿಯನ್ನು ಗೊತ್ತು ಮಾಡಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಬಡತಿ ನೀಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಂದಾಗ ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಪ್ರಭಾವ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗಿ, ಮತ್ತು ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಪಂಗಡದ ಜನರನ್ನು ಮಾತ್ರ, ಸೇರಿಸುತ್ತಿದ್ದುವು. ಅಂತಹವರಿಗೆ ಮಾತ್ರವೇ ಹುದ್ದೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ತಿ ದೊರೆಯುತ್ತಿತ್ತು.

1955ರಲ್ಲಿ ಇಂಪೀರಿಯಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ (ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ) ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಎಂದು ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಂಡಿತು. ಅನಂತರ ಅದರ ಜೊತೆಗೆ ಏಳು ರಾಜ್ಯಗಳ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಸಹಾಯಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ಗುಂಪಿನ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಶೈಲಿಯಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದವು. ಅರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ಶೈಕ್ಷಣಿಕಹಿನ್ನೆಲೆಯುಳ್ಳವರು ಆಯ್ಕೆಯಾಗುತ್ತಿದ್ದರು. ಅನಂತರ ಅಂತಹವರಿಗೆ ಬಡ್ತಿ ದೊರಕುತ್ತಿತ್ತು. 13 ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಆಯ್ಕೆ ಸಮಿತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡು, ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಸಿ, ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. 1969ರಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದ (14) ಹದಿನಾಲ್ಕು ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣವಾಗುವವರೆಗೆ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಒಂದರಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಅಧಿಕೃತ ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತು. ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ರೀತಿಯ ಸಂದರ್ಶನ ಏರ್ಪಡಿಸುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಕೇವಲ ಪ್ರಭಾವ, ರಾಜಕೀಯ ಅವುಗಳ ಆಡಳಿತದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತು.

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ 20ನೆಯ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧಿಕಾರಿಯಾಗಿ ಸೇರಬೇಕು ಎಂದು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ದಿನಕಳೆದಂತೆ ತನ್ನ 25ನೆಯ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಗುಮಾಸ್ತನಾಗಿಯಾದರೂ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸೇರಿದರೆ ಸಾಕು ಎಂದು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ತನ್ನ 30ನೆಯ ವಯಸ್ಸಿನವರೆಗೂ ಅವನು ಇನ್ನೂ ನಿರುದ್ಯೋಗಿಯಾಗಿರುವನು. ಹಾಗೆಂದು ಅವನು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿಲ್ಲ ಎಂದು ಅರ್ಥವಲ್ಲ, ಆದರೆ ಸರಿಯಾದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ, ಪ್ರಯತ್ನ, ಜಾಹಿರಾತಿನ ಜ್ಞಾನವಿಲ್ಲದೆ ಹೀಗಾಗುವದು ಸಹಜ. ಅಂದಿನ ಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗಿದ್ದರೆ, ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ಅನಂತರದ ಸ್ಥಿತಿಯೇ ಬೇರೆ. ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾವಂತ ಯೋಗ್ಯ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಯೂ ಕೇರ್ಗಡೆಹೊಂದಿ ಸಂದರ್ಶನ ಎದುರಿಸಿ ಆಯ್ಕೆಯಾಗುತ್ತಾನೆ. ಆಯ್ಕೆ ಮೊದಲಿನಷ್ಟು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಪರೀಕ್ಷೆ ಕಠಿಣತಮವಾಗಿದೆ. ಲಿಖಿತ ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಒಳಪಡುವ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳು ವಾಸ್ತವವಾದ (ವ್ಯಾಕರಣಬದ್ಧ) ವರ್ಣನಾತ್ಮಕವಾದ, ತರ್ಕಬದ್ಧವಾದ ಮತ್ತು ನಿರ್ಣಾಯಕ ರೀತಿಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಎಚ್ಚರಿಕೆ, ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಜ್ಞಾನ ಮುಂತಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕು. ಸಂದರ್ಭವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವ ಪರಿಜ್ಞಾನವುಳ್ಳವರು ಮಾತ್ರ ಆಯ್ಕೆಯಾಗುತ್ತಾರೆ. ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೆಂದಾಗಲಿ, ಗುಮಾಸ್ತನೆಂದಾಗಲಿ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವದು ಅಷ್ಟೊಂದು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಯುನೈಟೆಡ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾದ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಶ್ರೀ ಕೆ.ಡಿ. ನಯ್ಯರರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಂತೆ "ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೆಂದು ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವದು ಕೇವಲ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನ ಗಿಟ್ಟಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅಸಾಧ್ಯವಾದ ಅನಂತರದಲ್ಲಿಯೇ." ಇದರಿಂದ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉತ್ತಮ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿದ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಮಾತು. ಒಂದು ಸಲ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಗುಮಾಸ್ತನೆಂದು ಸೇರಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಕಠಿಣ ಸಾಧನೆ, ಸತತ ಪ್ರಯತ್ನ ಮತ್ತು ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಉನ್ನತ ಹುದ್ದೆಗೆ ಹೋಗುವ ಅವಕಾಶ

ವಿವಿಧ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ತಿ ರೀತಿ ನೀತಿ

ಸಂ.	ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರು	ವಯೋಮಿತಿ	ಶಿಕ್ಷಣ ಅರ್ಹತೆ	ಅ.ಭಾ.ಬ್ಯಾಂ.ಸು ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಆದ್ಯತೆ	ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ ಅ.ಬಾ.ಭ್ಯಾಂಸಂ ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಮಾನ್ಯತೆ	ವೃತ್ತಿ ಪದವೀಧರರಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ	ಎಷ್ಟು ಸಲ ಅವಕಾಶ	ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಅವಧಿ	ಪರೀಕ್ಷೆಯ ವಿಧಾನ	ಷರಾ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಬರೋಡ	ಪದವೀಧರರಿಗೆ 3 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರರಲ್ಲದವರಿಗೆ 7 ವರ್ಷ	ಮೆಟ್ರಿಕ್ಯು ಲೇಷನ್	ಇಲ್ಲ	20 ಅಂಕಗಳು	ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡಲಾಗು ವದು	ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ	ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಲ	ಬರವಣಿಗೆ	NIBM ಪರೀಕ್ಷೆ
2	ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ	ಮೊದಲ ಪದವಿ 1 ವರ್ಷ 2ನೇ ಪದವಿ 2 ವರ್ಷ 3ನೇ ಪದವಿ 3 ವರ್ಷ	ಮೆಟ್ರಿಕ್ಯು ಲೇಷನ್ ಅಥವಾ 12 ವರ್ಷ ಗುಮಾಸ್ತನೆಂದು ಸೇವೆ	ಇಲ್ಲ	3 ಅಂಕಗಳು ಭಾಗ–1 5 ಅಂಕಗಳು ಭಾಗ–2	6 ಅಂಕಗಳು	ಇಲ್ಲ	ಎರಡು ವರ್ಷ ಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಲ	ಬರವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂದರ್ಶನ	ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದ ಸೇವೆಗೆ ಅಂಕಗಳು
3	ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಅಭಾಬ್ಯಾಂಸಂ 4 ವರ್ಷ ಅಭಾಬ್ಯಾಂಸಂ 5 ವರ್ಷ ಅಭಾಬ್ಯಾಂಸಂ ಇಲ್ಲ ವಾದಲ್ಲಿ 6 ವರ್ಷ	ಮೆಟ್ರಿಕ್ಯು ಲೇಷನ್	ಇಲ್ಲ	ಭಾಗ–1 6 ಅಂಕ ಭಾಗ–2 18 ಅಂಕ	2 ವರ್ಷಗಳ ಸೇವೆಯ ನಂತರ ಆದ್ಯತೆ	ಇಲ್ಲ	ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಒಂದು ಸಲ	ಬರವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂದರ್ಶನ	—
4	ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	4 ವರ್ಷ	ಮೆಟ್ರಿಕ್ಯು ಲೇಷನ್	ಇಲ್ಲ	ಭಾಗ–1 10 ಅಂಕ ಭಾಗ–2 15 ಅಂಕ	5ರಿಂದ 10 ಅಂಕಗಳು	ಇಲ್ಲ	ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಲ	ಬರವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂದರ್ಶನ	ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದ ಸೇವೆ ಅಂಕಗಳು
5	ಇಂಡಿಯನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಪದವೀಧರ 4 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರರಲ್ಲದವರಿಗೆ 6 ವರ್ಷ	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ	ಇಲ್ಲ	2 ಅಂಕ	1 ಅಂಕ	ಇಲ್ಲ	–ಅದೇ–	–ಅದೇ–	ಹೆಚ್ಚಿನ ಸೇವಾ ವಧಿ ಶೇಕಡ 25
6	ಇಂಡಿಯನ್ ಓವರ್‌ಸೀಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಪದವೀಧರರು 6 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರರಲ್ಲದದರು 7 ವರ್ಷ	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ	ಇಲ್ಲ	2 ಅಂಕ	1 ಅಂಕ	ಇಲ್ಲ	–ಅದೇ–	–ಅದೇ–	ಸಿ. ಎ. ಆದವರಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಆದ್ಯತೆ

1	2	3	4	5	6		7	8	9	10	11
7	ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	4 ವರ್ಷ	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ	ಹೌದು	ಭಾಗ-1 ಪದವೀಧರ - ಭಾಗ-2 ಇತರರಿಗೆ	—	ಇಲ್ಲ	—	ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಲ	ಬರವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂದರ್ಶನ	ಕಠಿಣ
8	ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	3 ವರ್ಷ	ಪದವೀಧರ		—	ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಕ	ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಕ	—	-ಅದೇ-	-ಅದೇ-	-ಅದೇ-
9	ಪಂಜಾಬ್ ನ್ಯಾಷನಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	4 ವರ್ಷ	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ		ಭಾಗ-2 ಭಾಗ-2	4 ಅಂಕ	—	—	-ಅದೇ-	-ಅದೇ-	-ಅದೇ-
10	ಯುಕೋ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಅಭಾಬ್ಯಾಂಸಂ 2 ವರ್ಷ ಅಭಾಬ್ಯಾಂಸಂ 3 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರರು-4 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರರಲ್ಲದವರು 6 ವರ್ಷ	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ.		ಭಾಗ-1 3 ಅಂಕ ಭಾಗ-2 6 ಅಂಕ	11ಅಂಕ	—	—	-ಅದೇ-	-ಅದೇ-	ಸಿ.ಎ & ಐ.ಸಿ ಐಸಿಡಬ್ಲ್ಯೂಎ 7 ವರ್ಷ
11	ಯುನೈಟೆಡ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ	5 ವರ್ಷ	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ		ಭಾಗ-1 5 ವರ್ಷ ಭಾಗ-2 5 ವರ್ಷ	11ಅಂಕ	—	—	-ಅದೇ-	-ಅದೇ-	
12	ವಿಜಯ ಬ್ಯಾಂಕ್	4 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರ 5 ವರ್ಷ ಪದವೀಧರರಲ್ಲದವರು	ಎಸ್.ಎಸ್.ಸಿ		—	ಆದ್ಯತೆ	—	—	—	—	

ಇಲ್ಲದಿಲ್ಲ. ಗುಮಾಸ್ತ ಹುದ್ದೆಯಿಂದ ಆಡಳಿತ ನಿರ್ದೇಶಕ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಸ್ಥಾನದಂತಹ ಉನ್ನತ ಹುದ್ದೆಗೆ ಹೋಗುವದು ಸುಲಭದ ಮಾತಲ್ಲ. ಆದರೂ ಇಂತಹ ಅವಕಾಶಗಳು ದೊರಕುವುವು. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ನಿವೃತ್ತರಾದ ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಶ್ರೀ ಆರ್. ರತ್ನಾಕರ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸೇರಿದ್ದು ಒಬ್ಬ ಗುಮಾಸ್ತರಾಗಿ. ಆದರೆ ಸತತ ಪ್ರಯತ್ನ, ಕಠಿಣ ಸಾಧನೆ, ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಶ್ರದ್ಧೆ ತೋರಿಸಿ ಅವರು ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷಸ್ಥಾನದಂತಹ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಹುದ್ದೆಯನ್ನು ಅಲಂಕರಿಸಿದ್ದರು. ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಶ್ರೇಣಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಶ್ರೇಣಿಗೆ ಹೋಗಲು ತುಂಬ ಅವಕಾಶಗಳು ಇವೆ ಎನ್ನುವದು ಸಾಬೀತಾಗುತ್ತದೆ. ವಿವಿಧ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮವೇ ಆದ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಬಡ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿವೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿವೆ. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನದೇ ಆಧಿಪತ್ಯ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಿಗೆ ಬೇರೆ ಯಾವದೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ಸಮಾನವಾದ ಅಧಿಕಾರ ಇರುವದು. ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ಉನ್ನತ ಹುದ್ದೆಗಳಿವೆ. ಜನರಲ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್, ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕ, ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕ ಎಂದು ಇರುವದು. ಎರಡು ಹುದ್ದೆಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಿ ಒಬ್ಬರೆ ಅಧಿಕಾರಿ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವರು. ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹುದ್ದೆಗೂ ಒಬ್ಬರು ಅಧಿಕಾರಿ ಇರುವರು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಅಧಿಕಾರಿ ಹುದ್ದೆಗೆ ಸೇರುವವರು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಜೀವನ ವೃತ್ತಿ ಹೊಂದುವರು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅನುಭವ ಮತ್ತು ಸಾಧನೆಯಿಂದ ಉತ್ತಮವಾದ ಹುದ್ದೆಯನ್ನು ಆಡಳಿತದಲ್ಲಿ ಹೊಂದುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಇವೆ ಎನ್ನುವದು ಸುಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಮಾತು. ವಿವಿಧ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಕಲ್ಪಿಸಿವೆ. ಒಂದು ವರ್ಷದ ಸೇವಾವಧಿಯಿಂದ ಹಿಡಿದು 10-12 ವರ್ಷಗಳ ವರೆಗೆ. ಮೆಟ್ರಿಕ್ಯುಲೇಟ್, ಪದವೀಧರ ಮತ್ತು ಇಂಡಿಯನ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಬ್ಯಾಂಕರ್ಸ್ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆ ಪಡೆದವರು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಭಾಗಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುವ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಗುಮಾಸ್ತನೆಂದು ಸೇರಿದ 4 ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಐ. ಐ. ಬಿ.ಯೊಂದಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಡ್ತಿ ಹೊಂದುವ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ. 8-10 ವರ್ಷಗಳ ಸೇವಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಗುಮಾಸ್ತ, ವಿಶೇಷ ಸಹಾಯಕ ಅಥವಾ ಖಜಾಂಜಿ (ಸರಾಫ) ಆಗಿ ಬಡ್ತಿ ಹೊಂದುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಇವೆ.

ಸಲಹೆಗಳು

ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸದ್ಯ 28 ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿವೆ (ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಅದರ ಸಹಭಾಗಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಸೇರಿ). ಈ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಒಂದೇ. ದೇಶದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಉನ್ನತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿ ತೋರಿಸಿ ದೇಶವನ್ನು ಮುನ್ನಡೆಸುವದೇ ಆಗಿದೆ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುವ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ಬದಲಾವಣೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಸರಕಾರಿ ಸಂಬಂಧದ ಪ್ರತಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನೂ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಜೊತೆಗೆ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುತ್ತಿವೆ. ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡುತ್ತಿವೆ. ದೂರದರ್ಶನ, ಪತ್ರಿಕೆ, ಆಕಾಶವಾಣಿ ಮುಂತಾದ ಪ್ರಸಾರಮಾಧ್ಯಮಗಳ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಿತ್ತರಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಸದ್ಯ ಅಧಿಕಾರಿ ಹುದ್ದೆಗೆ ನೇರವಾದ ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಅದರ ಜೊತೆಗೆ ಒಳಾಡಳಿತದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಬಡ್ತಿಹೊಂದುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚುಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಅವರ ಅನುಭವದ ಮೇರೆಗೆ ಬಡ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನದೇ ಆದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ತನ್ನದೇ ಆದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಧ್ಯೆ ಬಡ್ತಿಯಲ್ಲಿ ತುಂಬ ಅಂತರ ಎದ್ದು ಕಾಣುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಸರಿಪಡಿಸಲಾಗದಂತಹ ಅನ್ಯಾಯ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಇನ್ನೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಆಗುತ್ತಿದೆ. ಅದಕ್ಕೆಲ್ಲ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅನುಸರಿಸುವ ಬೇರೆ ಬೇರೆಯ ನಿಯಮಗಳೇ ಕಾರಣ. ಆದುದರಿಂದ ಇದೆಲ್ಲ ಬಿಟ್ಟು ಯು.ಪಿ.ಎಸ್.ಸಿ. (U.P.S.C) ಸಂಥ ಒಂದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸರ್ವಿಸ್ ಸಂಸ್ಥೆ ನಿಯೋಜಿಸಬೇಕು. ನಿಯಮಿತವಾದ ಕುಶಲತೆಯನ್ನು ಆಡಳಿತ ವರ್ಗ ಅಳವಡಿಸಬೇಕು. ಅಂತೆಯೇ ಕೆಲವೊಂದು ವೇತನ ತಾರತಮ್ಯ, ಅನನುಕೂಲತೆಗಳು ಬದಲಾಗಬೇಕು. ಆಂದಾಗ ಈ ಭೇದಭಾವ ಬದಲಾಗಿ ಒಂದು ಉತ್ತಮ, ಸ್ವಚ್ಛವಾದ ಆಡಳಿತ ನೀಡುವ ವರ್ಗ ತಯಾರಾಗುವದು, ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಉತ್ತಮ ಅವಕಾಶ ಹೊಂದುವಂಥವರಾಗಿ, ತಮ್ಮ ನಿಪುಣತೆ, ಕುಶಲತೆ, ಸಾಧನೆಯಿಂದ ಒಂದು ಹುದ್ದೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಹುದ್ದೆಗೆ ಬಡ್ತಿ ಹೊಂದಿ ತಮ್ಮ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ನೈಪುಣ್ಯ ತೋರಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರೀತಿ ವಿಶ್ವಾಸಕ್ಕೆ ಪಾತ್ರರಾಗಿ, ಉತ್ತಮ ಸೇವೆಮಾಡಿ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಭದ್ರತೆಗೆ ಭದ್ರ ಬುನಾದಿಯಾಗಿ ಸಹಾಯವಾಗುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಕೇವಲ ರಾಜಕೀಯದ ಸುಂಟರಗಾಳಿಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ. ★

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ಆಜೀವ ಚಂದಾದಾರರು

(ಮಾರ್ಚ್ ಸಂಚಿಕೆಯಿಂದ ಮುಂದುವರಿದ ಪಟ್ಟಿ)

ಶ್ರೀ/ಶ್ರೀಮತಿ

೭೩೦ ವೀರೇಂದ್ರ
೭೩೧ ಯು. ಎಸ್. ನಾರಾಯಣ ಮಯ್ಯ
೭೩೨ ಪ. ಸುಬ್ರಹ್ಮಣ್ಯ ಶೆಗ್ರಿತ್ತಾಯ
೭೩೩ ರಾಜೇಂದ್ರ ಪ್ರಸಾದ್
೭೩೪ ಮುರಹರಿ ಭಟ್
೭೩೫ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕುವೆಂಪು ನಗರ ಶಾಖೆ (ಮೈಸೂರು)

ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಈ ಮುಂದಿನ ಶಾಖೆಗಳು :

೭೩೬ ಬಳ್ಳಾರಿ
೭೩೭ ಶ್ರೀನಿವಾಸಪುರ
೭೩೮ ಕೌಲ್‌ಬಜಾರ್ ಶಾಖೆ (ಬಳ್ಳಾರಿ)
೭೩೯ ಆದರ್ಶ ನಗರ ಶಾಖೆ (ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿ)
೭೪೦ ದಾಂಡೇಲಿ
೭೪೧ ಭದ್ರಾವತಿ
೭೪೨ ಕುಂದಾಪುರ
೭೪೩ ಮಾಧವ ನಗರ
೭೪೪ ಜೆ. ಸಿ. ರಸ್ತೆ ಶಾಖೆ
೭೪೫ ಸುಂಡೇಕೆರೆ
೭೪೬ ಚಿಂತಾಮಣಿ
೭೪೭ ಗುಲ್ಬರ್ಗಾ
೭೪೮ ಮಾಲೂರು
೭೪೯ ಹಾವೇರಿ
೭೫೦ ಸುಳ್ಯ
೭೫೧ ದೊಡ್ಡಗುಣಿ
೭೫೨ ಕುಕ್ಕುವಾಡ
೭೫೩ ಚೇಳೂರು
೭೫೪ ಹಿರೇಹಳ್ಳಿ
೭೫೫ ಹಿರೇಹಳ್ಳಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ವಸಾಹತು
೭೫೬ ಶಿರಾ ಗೇಟ್ ಶಾಖೆ
೭೫೭ ಪಾವಗಡ
೭೫೮ ರಾಯಚೂರು
೭೫೯ ಮಡಿಕೇರಿ ಟೌನ್ ಕೋ-ಆಪರೇಟಿವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಲಿ.
೭೬೦ ದಿ ಚಡಚಣ ಶ್ರೀ ಸಂಗಮೇಶ್ವರ ಅರ್ಬನ್ ಕೋ-ಆಪರೇಟಿವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಲಿ.
೭೬೧ ದಿ ಸವಣೂರು ಅರ್ಬನ್ ಕೋ-ಆಪರೇಟಿವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಲಿ.
೭೬೨ ಶ್ರೀ ತ್ಯಾಗರಾಜ ಕೋ-ಆಪರೇಟಿವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಲಿ.
೭೬೩ ಗೋವಿಂದದಾಸ ಕಾಲೇಜು, ಸುರತ್ಕಲ್

ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಮನೋಭಾವವುಳ್ಳ ಯುವಕ ಯುವತಿಯರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಿ, ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕವೊಂದನ್ನು ನಡಸಲು ಬೇಕಾದ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಪುಷ್ಟಿಗೊಳಿಸುವುದೇ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಗುರಿ. ಇದರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪಾತ್ರ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿರಬೇಕು.

ಬಿ. ಎಸ್. ಚಂದ್ರಶೇಖರ

ಕ್ಷೇತ್ರಾಧಿಕಾರಿ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ರಾಯಚೂರು

ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ 'ಪ್ರವರ್ತನ'ವನ್ನೂ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಕಚ್ಚಾ ಸರಕು, ಇಂಧನ, ಕಾರ್ಮಿಕರು, ಬಂಡವಾಳ – ಹೀಗೆ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕವೊಂದಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುವಂತೆ, ಘಟಕದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಆಗುಹೋಗುಗಳಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾದ ಪ್ರವರ್ತಕರೂ ಅದರ ಇಡೀ ಚಟುಪಟಿಕೆಯ ಕೇಂದ್ರವೆಂದು ಸುಲಭವಾಗಿ ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯಮಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲೂ ಪ್ರವರ್ತಕರ ಪಾತ್ರ ಮುಖ್ಯವಾದರೂ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಪಾತ್ರದ ಮಹತ್ವ ಇನ್ನೂ ಅಧಿಕ.

ದೇಶದಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆ ಒಂದು ಕಾರಣ ಎಂಬುದು ಪದೇ ಪದೇ ಕೇಳಿಬರುವ ಮಾತು. ಈ ಮಾತಿನ ಸತ್ಯತೆಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಮನೋಭಾವದ ಕೊರತೆಯೂ ಅದರಷ್ಟೇ ದೊಡ್ಡ ತೊಡಕಾಗಿದೆ ಎಂಬುದು ನಿಜ. ಇಂದಿನ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕೆ ನಡೆಸುವುದು ಒಂದು ಸವಾಲು. ಆ ಸವಾಲನ್ನು ಎದುರಿಸಬಲ್ಲ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಇಲ್ಲವೆಂದಲ್ಲ. ಸುಪ್ತವಾಗಿರುವ ಅಥವಾ ಅಲ್ಪ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುವ ಅಂಥ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದರತ್ತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಬೃಹದಾಕಾರದ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆಯ ನಡುವೆಯೇ ಅಪಾರವಾದ ಯುವಶಕ್ತಿ ಜನಸಮೂಹದಲ್ಲಿದ್ದು. ಅದಕ್ಕೆ ಚೇತನ ದೊರಕಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಮನೋಭಾವವುಳ್ಳ ಯುವಕ ಯುವತಿಯರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕವೊಂದನ್ನು ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾದ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಪುಷ್ಟಿಗೊಳಿಸುವುದೇ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಗುರಿ.

ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕು ಮುಂತಾದ ವಸ್ತುಗಳ ಲಭ್ಯತೆ, ಬೆಲೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿ ; ವಿದ್ಯುತ್, ನೀರು, ಸಾರಿಗೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ; ಕೆಲಸಗಾರರು, ಕಟ್ಟಡ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ; ಉತ್ಪಾದನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿನ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿವರಗಳು, ಉತ್ಪನ್ನದ ಪರೀಕ್ಷೆ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಬೇಡಿಕೆ, ಬಳಕೆದಾರನ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳು, ಮಾರಾಟಬೆಲೆ, ಸರಬರಾಜು ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳು—ಇಂಥ ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿ ಉದ್ಯಮಿಗೆ ಬೇಕೇಬೇಕೆಂಬುದು ನಿಜ. ಉತ್ಪಾದಿತವಾಗುವ ವಸ್ತುಗಳು ಒಂದೆರಡೆ ? ಹೀಗಾಗಿ ಇಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದ ವಿವರಗಳೆಲ್ಲ ಉದ್ಯಮಿಗೆ ಒಂದೆಡೆ ಒದಗುವುದು ಅಸಂಭವ. ಮೇಲಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರತನಾದಾಗ ಒದಗುವ ತೊಡಕುಗಳೂ ಅಧಿಕವಷ್ಟೆ ? ಆದ್ದರಿಂದ ತೊಡಕುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಮನೋಭಾವಕ್ಕೆ ಒತ್ತು. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕಾಣುವುದು ಇದನ್ನೇ.

ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಆಸಕ್ತಿ

ಉದ್ಯಮ ಸಫಲವಾಗಬೇಕೆಂಬುದು ಅದಕ್ಕೆ ಧನ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡಬಯಸುವ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬಯಕೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೂ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೂ ಇರುವ ನಂಟಿನ ಅಂತರಾರ್ಥ ತಿಳಿಯುವುದು ಕಷ್ಟವಲ್ಲ. ಹಣನೆರವು ನೀಡುವಾಗ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅನೇಕ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯೂ ಮುಖ್ಯವಾದದ್ದು. ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ವಿರಳವಾಗಿರುವಾಗ ಅವುಗಳ ಬಳಕೆಯ ಅವಕಾಶ ಸಮರ್ಥರಾದವರಿಗೆ ದೊರಕುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಯೋಗ್ಯ. ಅಂಥ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ನೆರವು.

ತಮ್ಮ ಬಹುಪಾಲು ಹಣವನ್ನು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿಯೇ ವಿನಿಯೋಗಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿ ನಡೆಸಬಯಸುವವರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಬಹುದಾದ ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆ ದೊರಕಿಸಲು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮುಂದಾಗುವುದು ಸಹಜ.

ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮಗಳು, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಹವರ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೊದಲಾದ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಂಡಿರುವುದಲ್ಲದೆ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಮುಂತಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಮುಂದಾಗಿವೆ.

ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಆಯ್ಕೆ, ತರಬೇತಿ

ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಅನುಸರಿಸುವ ವಿಧಾನ ಇದು :

1 ವೃತ್ತ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಂದ ಅರ್ಜಿ ಕರೆಯುವುದು.

2 ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಯೋಮಿತಿ 18 ವರ್ಷದಿಂದ 25 ವರ್ಷ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಕನಿಷ್ಠ ಎಸ್ಸೆಸ್ಸೆಲ್ಸಿ ಅಥವಾ ಐಟಿಐ ತರಬೇತಿ. ವಯೋಮಿತಿ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಬೇರೆಯೂ ಇರಬಹುದು.

3 ಸ್ವೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಅರ್ಜಿಗಳಿಂದ ತರಬೇತಿಯ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿನೀಡಲಿರುವ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಆಧರಿಸಿ ಆಯ್ದ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಸಂದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಕರೆಯುವುದು.

4 ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಸಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವುದು.

ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಬಯಸುವ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೇನೋ ಹೆಚ್ಚು. ಅರ್ಜಿ ಹಾಕುವ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತರಬೇತಿ ದೊರೆಯಲಾರದು. ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವುದು ಅನಗತ್ಯ ಕೂಡ. ಕೊಂಚವಾದರೂ ಉದ್ಯಮಶೀಲ ಮನೋವೃತ್ತಿಯುಳ್ಳ ಯುವಕ ಯುವತಿಯರು ತರಬೇತಿಗೆ ಆಯ್ಕೆಯಾಗಬಹುದು. ತರಬೇತಿಯ ಅವಧಿ ಮೂರು ದಿನಗಳಿಂದ ಒಂದು ತಿಂಗಳ ವರೆಗೆ ಅಥವಾ ಇನ್ನೂ

ಹೆಚ್ಚು ಇರಬಹುದು. ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಸ್ಟೈಪೆಂಡ್ ದೊರೆಯುವುದುಂಟು.

ಭಾಗವಹಿಸುವವರಿಗೆ ಈ ಮುಂದಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಲಾಗುವುದು :

1 ಕೈಗಾರಿಕಾ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಅದರ ಒಂದು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಒಳನೋಟ.

2 ಘಟಕದ ನೋಂದಾವಣೆ, ಪರವಾನಗಿ ಪಡೆಯುವುದೇ ಮುಂತಾದ ವಿಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಸರಕಾರ ಹಾಗೂ ಇತರ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳ ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳ ಪರಿಚಯ.

3 ಉತ್ಪನ್ನದ ಆಯ್ಕೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನೆರವಾಗುವುದು ; ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸರ್ವೇಕ್ಷಣ.

4 ಯಂತ್ರ ಸಾಮಗ್ರಿ, ಕಚ್ಚಾ ಸರಕು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಲಭ್ಯತೆ, ಸರಬರಾಜುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಪರಿಚಯ ; ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಗೆ ನೆರವು ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು.

5 ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು (ಈ ಕುರಿತ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ಮುಂದೆ ನೋಡಬಹುದು).

6 ಉತ್ಪಾದನ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗಬಹುದಾದ ತೊಡಕುಗಳು, ಅವುಗಳ ನಿವಾರಣೆ ; ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ.

7 ಸಿದ್ಧ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರಗಳು.

8 ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬಳಕೆ, ಬದಲಾಗುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಪರಿಣಾಮ.

9 ಹಣಕಾಸು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ರಖಾವು.

ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನಡೆಸುವ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಪರಿಣತರಲ್ಲದೆ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸೇವಾಕೇಂದ್ರ ಮುಂತಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡುವರು. ಶ್ರವಣ ದೃಶ್ಯ ಸಲಕರಣೆಗಳನ್ನೂ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಬಳಸುವುದುಂಟು. ತರಬೇತಿಯ ಅಂಗವಾಗಿ ಕೆಲವು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ, ಯಶಸ್ವಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳೊಡನೆ ಚರ್ಚೆ-ಸಂದರ್ಶನಗಳನ್ನೂ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೊಳಿಸಲಾಗುವುದು.

ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಲ್ಲಿ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಬೋಧನೆಗಿಂತಲೂ ಚಿಂತನೆಗೆ ಮತ್ತು ವಿಷಯಗಳ ಮನನಕ್ಕೆ ಒತ್ತು.

ಆಟದ ಮೂಲಕವೂ ಪಾಠ

'ಇಪ್ಪತ್ತರ ಹರೆಯದ ಯುವಕರಿಗೂ ಆಟದ ಮೂಲಕ ಕಲಿಸುವುದೇ ?' ಎಂದು ಹುಬ್ಬೇರಿಸುವಿರಾ ? ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಆಟದ ರೂಪದಲ್ಲೂ ಪಾಠವಾಗಬಹುದು. ವಿಷಯ ಅರ್ಥವಾಗುವುದು ಮುಖ್ಯವೆನ್ನಿಸಿದಾಗ ಮಾಧ್ಯಮ ಯಾವುದಾದರೇನು ? ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವೊಂದರಲ್ಲಿ ಆಡಿಸಿದ ಈ ಆಟವನ್ನು ನೋಡೋಣ :

ಎಲ್ಲ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೂ ಒಂದೊಂದು ಬಿಳಿಯ ಹಾಳೆ ಕೊಟ್ಟು ಕಾಗದದ ದೋಣಿ ತಯಾರಿಸಲು ತಿಳಿಸಲಾಯಿತು. ಅಂಥ ದೋಣಿ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಮರೆತು ಹೋದವರ ಸೌಲಭ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ವಿಧಾನವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತೋರಿಸಲಾಯಿತು. ದೋಣಿ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಪ್ರತಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಯೂ ದಾಖಲಿಸಬೇಕಾದ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ವಿಷಯ : 5 ನಿಮಿಷದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ದೋಣಿ ಮಾಡಬಲ್ಲೆ (ಅಂದಾಜು ಸಂಖ್ಯೆ?) ಇದನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿ ತಯಾರಿಕೆ ಆರಂಭ. ಒಂದು ದೋಣಿ ಸಿದ್ಧವಾದ ಮೇಲೆ ತಂತಮ್ಮ ಅಂದಾಜುಗಳನ್ನು ಮತ್ತೆ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಇನ್ನೊಂದು ಅಂದಾಜು ನೀಡಬೇಕು.

ಮರು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಿದ ಮೇಲೆ "ವಾಣಿಜ್ಯಕ ಉತ್ಪಾದನೆ" ಆರಂಭ! ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕರಿಂದ ಅಗತ್ಯವಾದ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕು (ಬಿಳಿಹಾಳೆ!) ಪೂರೈಕೆ. ಐದು ನಿಮಿಷಗಳ ಕಾರ್ಯಸಂಭ್ರಮ. ಪ್ರತಿ ನಿಮಿಷಕ್ಕೂ ಸಮಯ ಘೋಷಣೆ. ಐದು ನಿಮಿಷದ ಗಡುವು ಮುಗಿದ ಮೇಲೆ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಆರಂಭ. 'ಉತ್ಪಾದನೆ' ಎಷ್ಟು ? ನಿಮ್ಮ ಅಂದಾಜಿಗಿಂತ ಅದು ಎಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ? ಬಳಸಿದ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕೆಷ್ಟು ? ಉತ್ಪನ್ನದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಹೇಗೆ ? (ಉದಾ : ದೋಣಿಗಳ ಅಂಚುಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿವೆಯೆ ? ತುದಿ ಸಮರ್ಪಕವೆ ? ಇತ್ಯಾದಿ. ಇದು ಪರೀಕ್ಷಕರೆಂದು ನೇಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಇಬ್ಬರಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗಬೇಕು) ಕೊಂಡ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕಿಗೆ ಮತ್ತು ಪರೀಕ್ಷಕರು 'ಕೊಳ್ಳಲು' ಒಪ್ಪಿದ ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುವಿಗೆ ಇಂತಿಷ್ಟೆಂದು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಿ ಲಾಭ ನಷ್ಟದ ಲೆಕ್ಕ !

ಇದೊಂದು ಆಟ. ಆಟವೇನೋ ತುಂಬ ಚಿಕ್ಕದು. ಅದು ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಕಲಿಸುವ ಪಾಠ. ಮೊದಲ ದೋಣಿ ಮಾಡುವ ಹಂತದಲ್ಲೇ ಅನೇಕರಿಗೆ ಬಲು ದೊಡ್ಡ ಪಾಠ ದೊರಕಿಹೋಗಿದ್ದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಲ್ಲ. ತಮ್ಮ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳು, ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ವಾಸ್ತವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಬುಡಮೇಲಾಗುವುದು ಅದೆಷ್ಟು ಸಹಜ ಎಂಬುದನ್ನು ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳು ಅತ್ಯಂತ ನಾಟಕೀಯ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆ ಬೋಧಕ ವರ್ಗದವರಿಂದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ: ನಿಮ್ಮ ಅಂದಾಜಿಗೆ ಆಧಾರ ಸರಿಯಾಗಿತ್ತೆ ? ಎಲ್ಲ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕನ್ನೂ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಏಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿರಿ ? ದೋಣಿ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಹೊಸತನ ತೋರಿದಿರಾ ? (ಉದಾ: ಕಾಗದ ಮಡಿಸುವಾಗ ಎರಡು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಹಾಳೆಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲವೇಕೆ ?) ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಏನು ಮಾಡಿದಿರಿ ?) ಇತ್ಯಾದಿ.

ಇಂಥ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ದೊರಕಿಸುವ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅನುಭವದ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಲಾಗುವ ಕ್ಷೇತ್ರ ಭೇಟಿಗಳು ಕೆಲವು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಗಮನಿಸಿ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಅರಿಯುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಯಶಸ್ವೀ ಯುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಏರ್ಪಡಿಸುವ ಸಂದರ್ಶನ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳು ಆರಿಸಿಕೊಂಡ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಇನ್ನಷ್ಟು ಬೆಳಕು ಚೆಲ್ಲುತ್ತದೆ.

ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವಂಥ ವೈವಿಧ್ಯ

ಭಾಗವಹಿಸಲಿರುವವರ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ, ತಾಂತ್ರಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆ, ಸಾಮಾಜಿಕ/ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸರ ಇವೇ ಮೊದಲಾದುವನ್ನು ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿರಿಸಿ ವಿಶೇಷ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ರೂಪಿತವಾಗಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕೃಷಿ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ ಕಾಲೇಜಿನ ಅಂತಿಮ ವರ್ಷದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ಅದುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿಯೋ, ಆಗತಾನೆ ವೈದಕೀಯ ಅಥವಾ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಪದವಿ ಮುಗಿಸಿದವರಿಗಾಗಿಯೋ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೀತಿಯ ತರಬೇತಿ ಇರಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸರಳವೆನ್ನಿಸಿದರೂ ಅದು ಹೆಚ್ಚು ತಾಂತ್ರಿಕತೆ ಬಯಸುತ್ತದೆ.

ಹಿಂದುಳಿದ ಜಾತಿ ಮತ್ತು ವರ್ಗಗಳಿಗಾಗಿ ಕೆಲವು ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮೀಸಲಾಗಬಹುದು. ಈ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ವಿಶೇಷ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಲ್ಲಿರಬಹುದಾದ ಕೀಳರಿಮೆಯನ್ನು ತೊಡೆಯುವುದು ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರುತ್ತವೆ.

ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯ ಪಾತ್ರ ಕುರಿತ ವಿವಾದವೇನೇ ಇರಲಿ—ಒಂದು ವಿಷಯವಂತೂ ಸ್ಪಷ್ಟ: ಭಾರತದಲ್ಲಿ ನಾನಾ ಸಾಮಾಜಿಕ/ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಮಹಿಳಾಶಕ್ತಿಯ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಯೋಜನ ದೊರಕಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮಹಿಳಾ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ತರಬೇತಿ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಇನ್ನೊಂದು ಹೆಜ್ಜೆ. ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪರಿಣತರೆನಿಸಿದ ಮಹಿಳೆಯರಿಂದಲೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿ ದೊರಕುವಂತೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೊಳಿಸುವುದು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾದ ಪದ್ಧತಿ. ಮಹಿಳೆಯರಿಗೇ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರು ಸುಲಭ

ವಾಗಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಪರಿಚಯವನ್ನು ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸರಕಾರದ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಅರ್ಜಿ ಹಾಕಿಕೊಂಡವರಿಗೆ ಅಥವಾ ಇಂಥ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಾಗಿ ಆಯ್ಕೆಯಾದ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರ ತರಬೇತಿ ನೀಡಲು ಮುಂದಾಗುವುದುಂಟು. ಇಲ್ಲಿ ಸಾಲಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತಿತರ ವಿವರಗಳು ಹಾಗೂ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಯೇ ಮೊದಲಾದ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೇ ಅಂಗವಿಕಲರು, ಸೇವಾನಿವೃತ್ತರು, ವಿಧವೆಯರು, ಬಿಡುಗಡೆಯಾದ ಕೈದಿಗಳು ಮುಂತಾದ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಬಹುದು. ಆಯಾ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ತೊಡಕುಗಳನ್ನೂ/ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿಶೇಷ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನೂ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಡುವುದೇ ಇಲ್ಲಿನ ಉದ್ದೇಶ.

ಬಲಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಪ್ರವೃತ್ತಿ

ಈ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗೂ ಸೂತ್ರಪ್ರಾಯವಾದದ್ದು ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಕುರಿತ ತರಬೇತಿ.

ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಿ ಕೆಲವು ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಗುಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ರೂಢಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿವರಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಈ ಲೇಖನದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಹೊರತಾದರೂ ಸಂಕ್ಷೇಪವಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನಿಲ್ಲಿ ನೋಡಬಹುದು :

1 ಸದ್ಯದ ಕೆಲಸ ಅಥವಾ ಸದ್ಯದ ಸನ್ನಿವೇಶದ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಮೀರುವ ರೀತಿಯ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು. ಇದನ್ನು 'Initiative' (ಆರಂಭ ಶಕ್ತಿ) ಎನ್ನಲಾಗಿದೆ. ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮಿಯ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಗುಣಗಳಲ್ಲಿ ಇದು ಮೊದಲನೆಯದು.

2 ಅವಕಾಶಗಳತ್ತ ದೃಷ್ಟಿ ಮತ್ತು ಅವು ದೊರಕಿದಾಗ ಅವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕೌಶಲ.

3 ಗುರಿ ಮುಟ್ಟುವಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗುವ ಎಡರು ತೊಡರುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಛಲ. ಗುರಿ ಮುಟ್ಟಲು ಅಥವಾ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಲು ನೆರವಾಗುವ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ.

4 ದಕ್ಷತೆ ಹಾಗೂ ಗುಣಮಟ್ಟ ಕುರಿತ ಕಾಳಜಿ.

5 ವಾಸ್ತವವಾದ ಗುರಿ ಹೊಂದಿರುವಿಕೆ : ಗುರಿ ಮುಟ್ಟುವಲ್ಲಿ ತರ್ಕಬದ್ಧವಾದ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾದ ಯೋಜನೆ.

6 ತನ್ನ ಇತಿಮಿತಿಗಳ ಸ್ಪಷ್ಟ ಅರಿವಿನ ಜತೆಜತೆಗೇ ಸ್ವಸಾಮರ್ಥ್ಯದಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ.

7 ಹೊಸ ಆಲೋಚನೆಯೊಂದನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರುವ ಮನೋಭಾವ.

8 ತಾನು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬದ್ಧತೆ : ಕೈಗೊಂಡ ಕೆಲಸವನ್ನು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಪೂರೈಸುವುದಕ್ಕೆ ಆದ್ಯತೆ.

9 ಸದಾ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಹೆದರಿ ಹಿಂಜರಿಯುವ ಬದಲು ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ದಿಟ್ಟ ಹೆಜ್ಜೆಯಿಡುವ ಮನೋಭಾವ. ಉದ್ಯಮಿ ತಕ್ಕಮಟ್ಟಿನ ನಷ್ಟ ಸಂಭಾವ್ಯತೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧನಾಗಿರಬೇಕು....ಇತ್ಯಾದಿ.

ಈ ಎಲ್ಲ ಗುಣಗಳೂ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಆವಿರ್ಭವಿಸದೆ ಇರಬಹುದು. ಆದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನಲ್ಲೂ ಇವುಗಳ ಪೈಕಿ ಕೆಲವಾದರೂ ಗುಣಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಈ ಗುಣಗಳ ಮಟ್ಟಗಳು ಬೇರೆಯಾಗಬಹುದು. ಮೂಲಭೂತವಾಗಿರುವ ಈ ಗುಣಗಳನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾದ ತರಬೇತಿಯಿಂದ ಬಹುಮಟ್ಟಿಗೆ ಮಾರ್ಪಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ. ಎಂಥವೇ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಎದುರಾದರೂ ಮೇಲೆ ಕಾಣಿಸಿದ ಗುಣಗಳನ್ನು ರೂಢಿಸಿಕೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬ ಆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸುವಲ್ಲಿ ಇತರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುವನೆಂಬುದು ನಿಶ್ಚಿತ.

ಮನಃಶಾಸ್ತ್ರ ಆಧರಿಸಿ ತಯಾರಿಸಿದ ಲಿಖಿತ ಪ್ರಶ್ನೋತ್ತರ ರೂಪದ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳಿಂದ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಮನೋವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅಳೆಯಬಹುದು. ಅಂಥ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ತರಬೇತಿಯ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಏರ್ಪಡಿಸಿ ಅವರ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ವರ್ತನಶಾಸ್ತ್ರ (Behavioural Science) ಪರಿಣತರೊಬ್ಬರು ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳೊಡನೆ ಮುಕ್ತ ಚರ್ಚೆ ನಡೆಸಬಹುದು. ಈ ಚರ್ಚೆಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಮನೋವೃತ್ತಿಗಳು (attitudes) ಟೀಕೆಗೆ/ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಮನೋವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಸ್ವತಃ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳೇ ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವೇದಿಕೆ ಸಿದ್ಧವಾಗುತ್ತದೆ.

ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ಪ್ರಧಾನವಾದ ಪ್ರೇರಣೆಗಳನ್ನು ಅರಿಯಲು "Who am I?" ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಹಾಕಿ ಅದಕ್ಕೆ ದೊರೆಯುವ ಬಗೆಬಗೆಯ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬ ತನ್ನ ಬಗೆಗೆ ತನಗಿರುವ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು 'ನಾನು ಯಾರು ?' ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರ ರೂಪದಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಲು ಯತ್ನಿಸುವಾಗ ಅಂತರವಲೋಕನ ಆರಂಭವಾಗಿ ಅವನ ಮನಸ್ಸಿನ ಒಳಪದರಗಳು ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಉದ್ಯಮಿಯಲ್ಲಿರಬಹುದಾದ ಋಣಾತ್ಮಕ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಅರಿತು ಅವನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವೂ ಇಲ್ಲಿ ನಡೆಯಬಹುದು. ಇಂಥ ತರಬೇತಿಯು ಸಿಂಹಕ್ಕೆ ತಾನು ಸಿಂಹವೆಂದು ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡಿಕೊಡುವ ಪ್ರತಿಫಲಕದಂತೆ. ಭಾವೀ ಉದ್ಯಮಪತಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ಇದರ ನೆರವು. ತರಬೇತಿಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಅನುಭವ/ಅಂತರ್ದೃಷ್ಟಿಗಳಿಂದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಆರೋಗ್ಯಕರವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವೆಂದು ಅನುಭವ ತೋರಿಸಿಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಮೂಲ ಗುಣಗಳನ್ನು, ಮನೋವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬದಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಿರಬಹುದೆಂಬುದು ನಿಜವಾದರೂ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಮನೋವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಬಲಗೊಳಿಸಲು ಇಂಥ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನೆರವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಯುವಂತಿಲ್ಲ.

ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೂ ತರಬೇತಿ

ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ನೋಡುವಾಗ ತರಬೇತಿ ಕೊಂಚ ಕ್ಲಿಷ್ಟವೂ ತಾಂತ್ರಿಕವೂ ಆಗಿದೆಯೆನ್ನಿಸಿದ್ದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಕಾರ್ಯ ಕಠಿಣವೆಂದು ಕೈಚೆಲ್ಲಿ ಕೂಡುವಂತಿಲ್ಲವಷ್ಟೆ ? ಅಂತೆಯೇ ತರಬೇತಿದಾರರನ್ನು ಸಿದ್ಧಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತೊಂದು ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ. ಈ ತರಬೇತಿಯ ಉದ್ದೇಶ ಸ್ಪಷ್ಟ: ತರಬೇತುದಾರರಿಗೆ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿಗಳ ಉದ್ದೇಶವನ್ನೂ, ತರಬೇತಿಯ ವಿಧಾನವನ್ನೂ, ತಂತ್ರಗಳನ್ನೂ ಮನದಟ್ಟುಮಾಡುವುದು.

ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕಳೆದ ವರ್ಷದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಅಹಮದಾಬಾದಿನಲ್ಲಿ ಇಂಥದೊಂದು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನಡೆಸಿದ್ದನ್ನು ಈ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ನೀಡಬಹುದು. ಮಹಿಳಾ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಸಜ್ಜುಗೊಳಿಸಲು ನೆರವಾಗುವ ತರಬೇತಿ ಅದು. ಭಾವೀ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಸಾಧನಗಳು, ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಕಲೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸುವ ತಂತ್ರಗಳು, ತರಬೇತಿದಾರರ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಬಂಧಿ ಜ್ಞಾನಾಭಿವೃದ್ಧಿ, ವರ್ತನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಶಗಳು (Behavioural aspects), ತರಬೇತಿಯ ಅನಂತರ ಅಗತ್ಯವಾಗುವ ಅನುಸರಣ (follow up), ತರಬೇತಿದಾರರ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಹೊಣೆ—ಇಂಥ ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಲು ಮುಂದಾಗುವವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಲಾಭ

ಉದ್ಯೋಗದ ಬೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಬಳಲುವ ಯುವಜನರಿಗೆ ತಾವೇ ಉದ್ಯೋಗದಾತರಾಗಲು ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸುವ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಒತ್ತಿ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆ ಎದುರಿಸಲು ಇದೊಂದು ಸಾಧನ. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ ಇಲ್ಲಿ ಉತ್ತೇಜನ. ತನ್ನ ಹೊಣೆಯನ್ನೂ ಇತಿಮಿತಿಗಳನ್ನೂ ಅರಿತ ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸುಲಭ. ಇಂಥ ಪ್ರತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಿಂದಲೂ ಕೆಲವು ಯುವಕ

ರಾದರೂ ಯಶಸ್ವಿ ಉದ್ಯಮದತ್ತ ಹುರುಪಿನ ಹೆಜ್ಜೆ ಹಾಕಲು ಸ್ಫೂರ್ತಿಗೊಂಡಾರು.

ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಆರಂಭ ಹಂತದ ತೊಡಕುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ದೊರಕಿಸುವಲ್ಲಿಯೂ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಕೆಲಸ ಮಾಡಬಲ್ಲವು.

ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯದತ್ತ ಇದೊಂದು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಹೆಜ್ಜೆಯೂ ಆಗಬಹುದು. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಮೀಸಲೆಂದರೂ ಬೇರೆ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಡೆಸುವಲ್ಲಿಯೂ ಇಲ್ಲಿ ಪಡೆದ ತರಬೇತಿ ಸಹಾಯಕ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಹೆಚ್ಚಲು ಇವು ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ನೆರವಾಗುತ್ತವೆ. ಹೀಗೆ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಂದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಲಾಭ.

ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಇತಿಮಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಳು

ಎಲ್ಲವೂ ತೀರ ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಕಂಡರೂ ಆರೆಕೊರೆಗಳು ಇರುವಂಥವೇ ತಾನೆ ? ಬಹು ಮುಖ್ಯ ಕೊರತೆಯೆಂದರೆ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಬಹು ಸ್ವಲ್ಪ ಇರುವುದು. ಸಂಖ್ಯಾಬಲದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದಲೇ ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಯಶಸ್ಸು ಅಳೆಯುವುದು ತಪ್ಪಾದೀತು. ಎಲ್ಲೆಲ್ಲೂ ತರಬೇತಿ ನೀಡುತ್ತ ಹೋದರೆ ಗುಣಮಟ್ಟ ಕುಸಿಯಬಹುದು. ಇವು ಖರ್ಚಿನ ಸಂಗತಿಗಳಾದ್ದರಿಂದ ಹೊರೆ ಹೆಚ್ಚಬಹುದು. ಆದರೆ ಅತಿರೇಕಕ್ಕೆ ಹೋಗದಂತೆ ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನೂ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನೂ ಹಿಗ್ಗಿಸುವತ್ತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಗಮನ ನೀಡಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆ ಅಥವಾ ತಾಲ್ಲೂಕು ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ 100 ಮಂದಿಗಾದರೂ ತರಬೇತಿ ದೊರೆತರೆ ಅಂಥಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕೈದು ಜನ ನಿಜವಾದ ಉದ್ಯಮ ಸಾಹಸಿಗಳು ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಾರು. ಬ್ಯಾಂಕಿನಂತಹ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನಡೆಸುವುದರಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿನ ದುಂದು ಅನಿವಾರ್ಯವೇನೋ. ಆದರೂ ತರಬೇತಿಯ ಖರ್ಚು ತಗ್ಗಿಸುವ ಉಪಾಯಗಳನ್ನು ಹುಡುಕಬೇಕು.

ತರಬೇತಿ ಹೊಂದುವವರಲ್ಲಿ ಅನೇಕರು ಅನಂತರ ಸಾಲ ದೊರೆಯಬಹುದೆಂಬ ಆಶೆಯಿಂದಲೇ ಪ್ರೇರಿತರಾಗಿರಲು ಸಾಕು. ಅಂಥವರ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸಲು ಆಯ್ಕೆಗಾಗಿ ನಡೆಯುವ ಸಂದರ್ಶನದಲ್ಲೇ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬಹುದು. ಅರ್ಹ ಮನೋವೃತ್ತಿಯುಳ್ಳ ಯುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಯಾರಾಗಬೇಕು. ಅಂಥವರಿಗೆ ಸಾಲದ ಪ್ರಶ್ನೆ ದೊಡ್ಡದಲ್ಲ.

ವಿದ್ಯಾವಂತ ನಿರುದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗಾಗಿ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲೂ ವರ್ಷವರ್ಷವೂ ನೂರಾರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದೆಯಷ್ಟೆ ? ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆಂದು ಸಾಲ ಪಡೆದವರಿಗಾಗಿ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು. ಆದರೆ ಸಾಲ ಮಂಜೂರಾದ ಅನಂತರ ತರಬೇತಿಗೆ ಬರುವುದರಲ್ಲೂ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರದಿರುವುದು ವಾಸ್ತವ. ಇಂಥ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡುವ ವಿಧಾನದಲ್ಲೇ ಈ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಬೇಕು. ಮಂಜೂರಾಗಬೇಕಾದ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಎರಡು ಅಥವಾ ಮೂರರಷ್ಟು ಮಂದಿಗೆ ಒಂದು ವಾರದ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿ ಅದರಲ್ಲಿ ಅರ್ಜಿದಾರರು ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಸಾಲ ಮಂಜೂರು ಮಾಡಬಹುದು.

ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಿದವರಲ್ಲಿ ಸರಿಕಂಡ ಯುವಕ ಯುವತಿಯರಿಗೆ ಸಾಲದ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿದಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಶಿಫಾರಸಿನಂತೆ ಸುಲಭ ಸಾಲಗಳು ದೊರೆಯಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮಾಮೂಲಿ ಯೋಜನೆಗಳಿಗಿಂತ ಸಹಾಯಧನ, ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರ ಇಂಥ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿರುವ ಸರಕಾರಿ ಯೋಜನೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರಲ್ಲಿ ಇಂಥವರಿಗೆ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ದೊರೆತರೆ ಅಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಯೋಜನೆಯ ದುರುಪಯೋಗ ಕಡಿಮೆಯಾದೀತು.

ತರಬೇತಿಯಾದ ಅನಂತರ ಏನಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕುರಿತ ಅಧ್ಯಯನ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಕಡ್ಡಾಯ ಅಂಶವಾಗಬೇಕು.

ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳ ಆಯ್ಕೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಳಜಿ ಅಗತ್ಯ. ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಯಲ್ಲಿ ಏಕರೂಪತೆಯಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಸಂವಹನ ತೊಡಕಾಗಬಹುದು.

ಪರಿಸಮಾಪ್ತಿ

ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪರಿಯೋಜನೆಯೊಂದರ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನೂ ಅದರ ಉದರಿ ಅಗತ್ಯವೇ ಮೊದಲಾದ ಹಣಕಾಸಿಗೆಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಶಗಳನ್ನೂ ಕುರಿತಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರಿಣತಿ ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಇಡೀ ಪರಿಯೋಜನೆಯ ಕೇಂದ್ರ ಬಿಂದುವಾದ ಉದ್ಯಮಿಯ (entrepreneur) ಗುಣಾವಗುಣಗಳನ್ನು ಒರೆಗೆ ಹಚ್ಚಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅಂಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದೆಯೆನ್ನುವುದಾದರೂ ಅದು ತೀರಾ ಹಳೆಯದು. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿಯಲ್ಲಿ ತೋರಿಸುತ್ತಿರುವ ಆಸಕ್ತಿ ಮೆಚ್ಚತಕ್ಕದ್ದೇ. ಇಂಥ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಅನುಭವದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಉದ್ಯಮಿಯ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವ ವಿಧಾನವೊಂದನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು ಇನ್ನೂ ಆಗಬೇಕಾದ ಕೆಲಸ.

ಯುವಜನತೆಯಲ್ಲಿನ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ದೇಶದ ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಆಸ್ತಿ. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಗೆ ಆಂತರಿಕ ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಕಾರಣಗಳೇನೇ ಇದ್ದರೂ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುವ ಮುನ್ನವೇ ಅವನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ಅಥವಾ ಅವನ್ನು ಅಲ್ಲಲ್ಲೇ ಪರಿಹರಿಸುವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳದಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಯ ಅಸಹಾಯಕ ಸ್ಥಿತಿಯೇ ಈ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆ ತೀವ್ರರೂಪ ತಳೆಯಲು ಮೂಲಕಾರಣ ಎಂದು ತರ್ಕಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ. ಆದ್ದರಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಯ ಆಂತರಿಕ ಸತ್ವವನ್ನು ಪುಟಗೊಳಿಸುವ ಈ ಯೋಜನೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಯಶಸ್ವಿಯಾದಂತೆ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯ ತೀವ್ರತೆ ಕಡಿಮೆಯಾದೀತೆಂಬುದು ದೂರದ ಆಸೆ. ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆಗೊಂದು ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ಇದನ್ನು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಬಹುದು. ಸರಕಾರದ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗ ಸಾಲ ಯೋಜನೆಗಳು ನೆಲ ಕಚ್ಚಿರುವ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಅವನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವಿಸುವ ಕೆಲಸಕ್ಕೂ ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳೇ ನೆರವಿಗೆ ಬರಬೇಕೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದು ತಪ್ಪಲ್ಲ. ಈ ನಿರೀಕ್ಷೆ ಸಫಲವಾದರೆ ಗಣನೀಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದರಿ ನಿಷ್ಪ್ರಯೋಜಕವಾಗುವುದನ್ನು ತಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಲ್ಲದೆ ಸರಕಾರದ ಸಾಲಯೋಜನೆ ಸಾರ್ಥಕವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಘೋಷಿಸಿರುವ 'ಸ್ತ್ರೀ ಶಕ್ತಿ' ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ರಿಯಾಯಿತಿಗಳಿವೆ. ಈ ಯೋಜನೆ ಯಶಸ್ಸು ಕಾಣಬೇಕಾದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿ ದೊರೆಯಬೇಕು.

ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬಂಡವಾಳ ಕೊರತೆ ನೀಗಿಸಲು ಕೆಲವು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬಂಡವಾಳ ನಿಧಿಗಳನ್ನು (Equity funds) ಏರ್ಪಡಿಸಿವೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಏಳು ವರ್ಷಗಳ ಅನಂತರ ಸುಲಭ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿರುವ ಬಡ್ಡಿರಹಿತ ಸಾಲಗಳನ್ನು (ತಾಂತ್ರಿಕ ಅರ್ಹತೆಯುಳ್ಳ, ಆರ್ಥಿಕ ಬಲವಿಲ್ಲದ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮಿಗಳು) ಬಂಡವಾಳವಾಗಿ ಬಳಸಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಂಜೂರುಮಾಡಬಹುದು. ಈ ಯೋಜನೆ ತುಂಬ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿದ್ದರೂ ಯೋಗ್ಯ ಅರ್ಜಿದಾರರು ದೊರೆಯದೆ ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಕಷ್ಟವೆನಿಸಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೂ ಕೊಂಚ ಹಿಂಜರಿಕೆ ಇರಲು ಸಾಧ್ಯ. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಇಂಥ ಯೋಜನೆಗೆ ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಸುಲಭವಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಟ್ಟಾರೆ ಕೈಗಾರಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಪಾತ್ರ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಬಹುದು. ಇವುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಅಧಿಕಗೊಳಿಸುವತ್ತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗಮನ ಹರಿಯಬೇಕು. ಇವು ಖರ್ಚಿನ ಬಾಬ್ತುಗಳಾದರೂ ಹೊರೆ ಎನಿಸಬಾರದು. ಸದ್ಯದ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯಕ್ಕೆ ಇವು ಅಗತ್ಯ ಎಂಬುದನ್ನು ಮನಗಾಣಬೇಕು. ★

R. N. 36702/83

PRINTED BY G. H. KRISHNAMURTHY, MYSORE PRINTING AND PUBLISHING HOUSE, CLOCK TOWER SQUARE, MYSORE-1